

Contenido

Impresiones	2
Santiaga Ánima Puentes La Unión Europea y su problemática de integración <i>The European Union and its integration problem</i>	4
Sergio E. Martínez Rivera China: ¿oportunidad o utopía para el crecimiento económico de México y de América Latina? <i>China: opportunity or utopia for economic growth in Mexico and Latin America?</i>	21
Juan Odisio Explorando el modelo neoliberal mexicano: ensayo de una reflexión crítica a propósito de la publicación de <i>México cruce de siglos 1970-2014</i>	35
Selene Jiménez Bautista y Carlos Mario Rodríguez Peralta La inclusión de las PyMEs en la Cadena de valor de la Industria Automotriz en México en el marco del Tratado Trans-Pacífico <i>The inclusion of SMEs in the Value Chain of the Automotive Industry in Mexico under the Trans-Pacific Treaty</i>	46
Francisco García Fernández, Rafael Alejandro Vaquera Salazar y José Antonio Serna Hinojosa Tamaulipas: endeudamiento y gasto público (2003-2013) <i>Tamaulipas: indebtedness and public spending (2003-2013)</i>	70
José Luis Montesillo-Cedillo Rendimiento por hectárea de sorgo grano y de fríjol en México: riego vs temporal <i>Performance per hectare of grain sorghum and bean in Mexico: irrigated vs rainfed</i>	91
Desde la imprenta	103



ECONOMÍA INFORMA

ECONOMÍA INFORMA | 403 | MARZO-ABRIL 2017 |



Impresiones

La Unión Europea y su problemática de integración

The European Union and its integration problem

Santiago Ánima Puentes *

* Profesora Titular de tiempo completo en la Facultad de Economía, UNAM. Coordinadora del Centro de Estudios Económicos de la Unión Europea-México (CEEUEM).

Palabras clave

Economía internacional, Integración económica,

Política comercial,

Key words

International Economics, Economic Integration,

Trade Negotiations

JEL

F, F02, F13





Resumen

La Unión Europea ha enfrentado en los últimos años serios problemas que han puesto en duda su viabilidad, frente a esa situación se plantea en este trabajo cuáles serían las posibles vías por las cuales los países integrantes de la Unión pueden superar las dificultades de la integración. Europa se ha visto cimbrada por la crisis global y ha mostrado su vulnerabilidad frente a embates externos de carácter financiero; en ese sentido, la Unión Europea no se ha visto fortalecida como era el objetivo de su creación.

Los indicadores económicos han mostrado que los países de la Unión Europea están enfrentando fluctuaciones en su actividad económica a partir de la recesión de 2009, obligando a responder en un primer momento con políticas expansivas de la demanda agregada vía aumento del déficit público y de los niveles de endeudamiento, y en un segundo momento con políticas de ajuste y reducción del gasto.

El contexto de crisis global en el cual la Unión Europea es un protagonista central la obliga a tener una mayor participación económica y social. El mayor reto que tiene es resolver sus problemas internos, una vez que lo logre podrá actuar en bloque frente a problemas provenientes de fuera de la zona europea, sino lo resuelven, se acrecentaran los conflicto económicos y sociales, mismos que pueden complicar más el escenario actual y retardar el proceso de integración europea.

Overview

The European Union has faced in recent years serious problems that have called into question its viability, considering these facts, this work shares possible routes by which members of the Union can overcome the difficulties of the integration process. Europe has been shaken by the global crisis and has shown its vulnerability to external financial shocks; in this regard, the European Union has not been strengthened as it was intended with its creation.

The economic indicators have shown that the countries of the European Union are facing constant fluctuations in their economic activity since the recession of 2009, forcing to respond initially, with expansionary policies in aggregate demand through increased public deficit and rising debt levels, and secondly, with spending reduction and adjustment policies.

The context of the global crisis in which the European Union is a central player, requires it to have a greater economic and social participation. Solving their internal problems is the Union's biggest challenge and once achieved, it will stand in a better position to act in unity facing problems from outside the euro zone. However, if these internal problems are not solved, the result will be an increase in economic and social issues which could complicate even further the current scenario and at the same time, slow down the process of European integration.

Introducción

El artículo se basa en las conclusiones obtenidas en el Seminario Semestral organizado por Centro de Estudios Económicos de la Unión Europea-Méjico (CEEUEM), sobre la situación económico-social de la Unión Europea (UE); por lo mismo, incorpora algunas discusiones estructurales y los efectos de las coyunturas existentes en esta región.

La Unión Europea ha enfrentado en los últimos años serios problemas que han puesto en duda su viabilidad de integración, en consecuencia, nos enfrentamos a un escenario donde surgen algunos interrogantes de la viabilidad del proceso de integración.

Cuáles son las principales dificultades que enfrenta el proceso de integración en su actual fase y cuáles pueden ser las formas de superación de las mismas.

La Unión Europea se vio sacudida por la crisis que afrontaron varios de los países integrantes, entre los más destacados se encuentran algunos de los países de reciente integración a la Unión, como Chipre, además de países que ya venían formando parte de Unión como Grecia, España, Portugal e Italia. Para el caso particular de Ucrania el contexto de la problemática de su posible incorporación a la Unión, tuvo tintes políticos y estratégicos y no solo a cuestiones de integración económica.

El horizonte temporal del trabajo abarca el periodo que va 2007 a 2014 y su exposición se presenta en cuatro apartados, en los que se destaca como los niveles de la demanda agregada, han afectado la actividad económica y mostrando la fragilidad de la integración económica Europea frente a la inestabilidad de los mercados financieros internacionales, así en el primer apartado se examina las causas recientes de la crisis y sus efectos en la integración; el segundo aborda uno de los rasgos

más notorios de dicha crisis que son los altos niveles de endeudamiento de algunos de sus países miembros de la UE (Grecia, España entre otros) que violentan las disposiciones del Tratado de Maastricht, en el tercer apartado se muestra como se han presentado los aumentos en el déficit público a raíz de la crisis financiera y económica mundial; y el cuarto revisa como mediante una política keynesiana, de expansión del gasto público, los países integrantes de la Unión Europea reaccionaron ante los efectos devastadores en el empleo y caída en la demanda agregada y que como hemos señalado fueron ocasionados por la crisis financiera global proveniente del mercado financiero norteamericano. Por último, el artículo concluye que la reciente inestabilidad económica global y financiera mostró la vulnerabilidad del proceso de integración económica de la UE y que frente a la magnitud de la crisis, las respuestas de una mayor intervención del estado en la economía, a través de expansión del gasto público, para revitalizar la demanda agregada apenas fue una respuesta limitada que no ha resuelto como avanzar en la integración de aquellos países que presentan problemas de insuficiente capital de inversión para crecer, y que su situación se agudiza por los efectos globalizadores de la crisis.

Crisis Europea

Las causas recientes de la crisis enfrentada desde hace varios años por la Unión Europea tienen su origen en la crisis de 2008. Esta crisis se generó por la situación de insolvencia de los deudores de créditos hipotecarios, lo que afectó al valor de los instrumentos financieros a la baja ocasionando la caída de instituciones financieras como Lehman Brothers, en los Estados Unidos y su posterior transmisión hacia Europa.

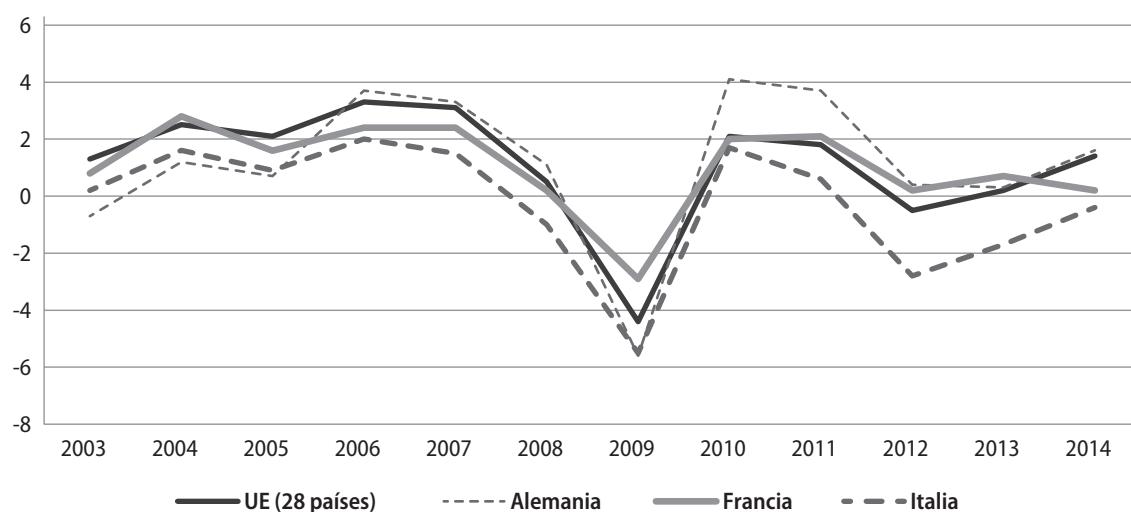
Estas causas se encuentran en los altos niveles de endeudamiento que tenían las instituciones financieras europeas, quienes de inmediato resintieron la ola de la crisis.

En el Reino Unido el sistema financiero se vio seriamente comprometido obligando al Banco de Inglaterra a intervenir para rescatar a instituciones financieras al borde de la quiebra. En el caso de los demás integrantes de la UE, los efectos se dejaron sentir no solo en el sistema financiero sino que también repercutieron en las actividades productivas; la crisis de 2009¹ afectó seriamente el PIB de los países de la Unión como puede verse en las tasas de crecimiento de la gráfica 1.

y que afectaron el sector real de la actividad productiva, inhibiendo los niveles de inversión y contrayendo la demanda agregada, tales fueron los casos de Italia, Suecia, Dinamarca, Luxemburgo, Grecia, Irlanda, Estonia, Letonia y Reino Unido. Las causas de la caída en la actividad económica se derivan de los efectos que el sector financiero de Estados Unidos trasmitió hacia el resto de las economías, adicionalmente la falta de control en el mercado financiero que permitiera regular los flujos de inversión financiera acentuaron los niveles de especulación prevalecientes en los mercados mundiales de capitales, lo que ocasionó que

Gráfica 1

Tasas de crecimiento UE(28), Alemania, Francia e Italia 2003-2014



Fuente: elaboración propia con datos de la página de Eurostat.

Las tasas de crecimiento de los 28 países que integran la Unión registran una caída generalizada en sus tasas de crecimiento en el año de 2009 (Cuadro 1), aunque algunos países de la UE empezaron a resentir los efectos desde 2008, debido a la crisis financiera proveniente de los mercados financieros de Estados Unidos

afectará las decisiones de inversión y consumo en los países de la Unión Europea.

Para los habitantes de Alemania asumir los costos de la integración ha sido una crítica constante

“...¿pero por qué es necesario que paguen los trabajadores alemanes en vez de los griegos acaudalados?...”²

1 Para la UE los efectos de la crisis se manifestaron a partir del 2009 teniendo su mayor efecto con la crisis griega en mayo del 2010.

2 Jean Pisani-Ferry. (2012). *El despertar de los demonios*. Editorial Antoni Bosch, p. 13.

Ante el descontento de los ciudadanos alemanes que observan como su gobierno sostiene a países que no aportan al desarrollo de la Unión y si en cambio, según aprecian, se ven aparentemente beneficiados con recursos provenientes del país que prácticamente sostienen

a la Unión, como es el caso de Alemania, lo anterior indica que el proceso de integración plantea un dilema continuar con los actuales países o dejar que los países más vulnerables dejen la Unión y no dificulten la integración de la misma.

Cuadro 1

Producto Interno Bruto Unión Europea 2003-2014. Tasas de crecimiento anual

País/Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE (28 países)	1.3	2.5	2.1	3.3	3.1	0.5	-4.4	2.1	1.8	-0.5	0.2	1.4
Bélgica	0.8	3.6	2.1	2.5	3.4	0.7	-2.3	2.7	1.8	0.2	0	1.3
Luxemburgo	1.4	4.4	3.2	5.1	8.4	-0.8	-5.4	5.7	2.6	-0.8	4.3	4.1
Países Bajos	0.3	2	2.2	3.5	3.7	1.7	-3.8	1.4	1.7	-1.1	-0.5	1
Alemania	-0.7	1.2	0.7	3.7	3.3	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.4	0.3	1.6
Francia	0.8	2.8	1.6	2.4	2.4	0.2	-2.9	2	2.1	0.2	0.7	0.2
Italia	0.2	1.6	0.9	2	1.5	-1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	-0.4
Reino Unido	3.3	2.5	3	2.7	2.6	-0.5	-4.2	1.5	2	1.2	2.2	2.9
Irlanda	3.8	4.4	6.3	6.3	5.5	-2.2	-5.6	0.4	2.6	0.2	1.4	5.2
Dinamarca	0.4	2.6	2.4	3.8	0.8	-0.7	-5.1	1.6	1.2	-0.1	-0.2	1.3
Grecia	5.8	5.1	0.6	5.7	3.3	-0.3	-4.3	-5.5	-9.1	-7.3	-3.2	0.7
España	3.2	3.2	3.7	4.2	3.8	1.1	-3.6	0	-1	-2.6	-1.7	1.4
Portugal	-0.9	1.8	0.8	1.6	2.5	0.2	-3	1.9	-1.8	-4	-1.1	0.9
Austria	0.8	2.7	2.1	3.4	3.6	1.5	-3.8	1.9	2.8	0.8	0.3	0.4
Finlandia	2	3.9	2.8	4.1	5.2	0.7	-8.3	3	2.6	-1.4	-1.1	-0.4
Suecia	2.4	4.3	2.8	4.7	3.4	-0.6	-5.2	6	2.7	-0.3	1.2	2.3
Polonia	3.6	5.1	3.5	6.2	7.2	3.9	2.6	3.7	5	1.6	1.3	3.3
República Checa	3.6	4.9	6.4	6.9	5.5	2.7	-4.8	2.3	2	-0.9	-0.5	2
Hungría	3.8	4.9	4.4	3.8	0.4	0.8	-6.6	0.7	1.8	-1.7	1.9	3.7
Eslovenia	2.8	4.4	4	5.7	6.9	3.3	-7.8	1.2	0.6	-2.7	-1.1	3
Eslovaquia	5.4	5.3	6.4	8.5	10.8	5.7	-5.5	5.1	2.8	1.5	1.4	2.5
Estonia	7.4	6.3	9.4	10.3	7.7	-5.4	-14.7	2.5	7.6	5.2	1.6	2.9
Letonia	8.4	8.3	10.7	11.9	10	-3.6	-14.3	-3.8	6.2	4	3	2.4
Lituana	10.5	6.6	7.7	7.4	11.1	2.6	-14.8	1.6	6	3.8	3.5	3
Malta	2.5	0.4	3.8	1.8	4	3.3	-2.5	3.5	2	2.9	4	4.1
Chipre	2.8	4.6	3.9	4.5	4.9	3.7	-2	1.4	0.4	-2.4	-5.9	-2.5
Bulgaria	5.1	6.6	7.2	6.8	7.7	5.6	-4.2	0.1	1.6	0.2	1.3	1.5
Rumania	4.8	6.8	4.3	6.8	7.1	6.8	-5.6	-1	1.1	2.4	3	2.9
Croacia	5.6	4.1	4.2	4.8	5.2	2.1	-7.4	-1.7	-0.3	-2.2	-0.9	-0.4

Fuente: elaborado con datos del sitio web de la Unión Europea.

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115>

La parte del ciclo económico recesivo fue el resultado de la crisis financiera mundial y que especialmente algunos³ de los 18 países que integran la zona euro resintieron la crisis generalizada de 2009, su situación crítica se reflejó en la agudización de los problemas de endeudamiento público y gasto gubernamental, ambos superiores a su capacidad de endeudamiento y a sus ingresos públicos, ocasionando un gigantesco aumento del déficit público, a pesar de los requisitos tan restrictivos que se asentaron en el Tratado de Maastricht.⁴

El promedio de crecimiento económico de los 28 países de la UE tuvo un comportamiento fluctuante entre 2003-2007, que se agudizó en 2008 y 2009 con la crisis global, hubo después un ligero repunte en 2010, sin embargo en los años de 2011 a 2014 el promedio de crecimiento ha sido errático sin tener un ritmo sostenido en el aumento de la actividad económica.

Como ejemplo Alemania, la principal economía de la UE, a pesar de que se recuperó en 2010, tuvo un decrecimiento de 2011 a 2013 y para 2014 apenas obtuvo un ligero crecimiento de 1.6%. Todo ello indica que la demanda agregada, en los países de la Unión Europea ha estado sujeta en el sector financiero al mercado global y a las recesivas fluctuaciones cíclicas de corto plazo en la actividad productiva, la respuesta ante esa situación fue una mayor intervención del Estado en la economía.

El restar soberanía monetaria a raíz de la creación de la zona euro y adaptarse al mer-

3 En particular Grecia aumentó su nivel de endeudamiento hasta el 178.8%, Chipre al 160 y Portugal en 133 en el primer trimestre de 2014 (cuadro 2) y el gasto gubernamental en 2013 Grecia lo aumentó hasta el 58.5%/PIB.

4 Fue firmado en 1992 y puesto en vigor en noviembre de 1993. En él se establecieron los denominados Criterios de Convergencia que impusieron el tope del 60%/PIB en la deuda y del 3% para el déficit, entre otros.

E n los años de 2011 a 2014 el promedio de crecimiento ha sido errático sin tener un ritmo sostenido en el aumento de la actividad económica

9

cado monetario basado en una moneda única entre sus integrantes, limitó la capacidad de acción de los hacedores de política monetaria en cada uno de los países miembros, al subordinar los instrumentos de la política económica y cambiaria al sostentimiento de una tasa de interés y tipo de cambio.

Frente a esta situación los países integrantes de la Unión Europea se sujetaron al control de la política monetaria establecida por el Banco Central Europeo,⁵ dejando en cambio que los países tuvieran margen de acción en la política fiscal. Sin embargo la misma política fiscal tiene que equilibrar los desajustes monetarios a través de la reducción del déficit público y del nivel de endeudamiento, lo que sólo es posible si se reduce el gasto público, se aumentan los impuestos y se reestructura la deuda solicitando más créditos para cubrir el desbalance en los recursos públicos.⁶

Nuevamente recurrimos al ejemplo griego donde los distintos gobiernos de cualquier orientación política o ideológica tuvieron que

5 Como demostró la realidad no todos los países se sujetaron del todo, algunos maquillaron sus cifras, siendo Grecia el ejemplo más evidente.

6 Para una revisión del análisis de los desequilibrios macroeconómicos se encuentra en Girón y Solorza (2013) y Pisani-Ferry (2012).

imponer medidas restrictivas que permitieron cumplir con los pagos mínimos de la deuda afectando el nivel de producto, los niveles salariales y de empleo. Además de producir la caída de las pensiones, el incremento de la edad de jubilación, entre otros efectos negativos para la población.

Creciente endeudamiento

10

El proceso de integración de la zona euro ha estado a prueba⁷ por los efectos negativos que se han dejado sentir sobre las economías europeas a partir de la crisis de 2009, el problema macroeconómico fundamental es el llamado problema de la deuda soberana que enfrentaron cinco⁸ de sus países miembros, este problema consiste en una deuda de magnitud superior al 100 por ciento de su PIB.

Los países que registraron esos montos elevados de endeudamiento del sector gubernamental, como se observa en el cuadro 2, con datos trimestrales de 2011 hasta el primer de 2014 son Grecia, España, Portugal, Italia, Irlanda y Chipre.

En el mismo cuadro, puede comprobarse que el promedio de la deuda pública de los 28 países que actualmente integran la UE, aumentó en el mismo periodo del 71.6 al 78.4 por ciento del PIB, lo cual muestra el efecto de la crisis financiera mundial.

Como ya habíamos señalado estos datos indican una clara violación de lo establecido en el Tratado de Maastricht de mantener en un 60 por ciento el nivel de endeudamiento con respecto al PIB.

⁷ Es notorio por los cuestionamientos institucionales como el FMI, y por una variedad de opiniones desde los organismos internacionales hasta la opinión pública de los diferentes Países.

⁸ Los países son Italia, Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre.



En el caso de España los efectos de la crisis se vieron reflejados en la creciente demanda de trabajo de la población joven y preparada, que se enfrentaban a un mundo laboral cada vez más restringido, y que con la recesión del ciclo de corto disparo los niveles de endeudamiento partir del 2012, que como ya se señaló superaron lo exigido por el Tratado de Maastricht; alcanzando el 84.5 por ciento de endeudamiento del PIB para el primer trimestre de 2014.

Lo anterior lo antecedió un aumento constante del ritmo de crecimiento económico, el cual se indica en el cuadro 1, observamos como la situación de España y Grecia en los años de 2003 a 2007 fue de un crecimiento económico positivo, sin embargo, este ritmo de crecimiento mostró su fragilidad frente a la crisis financiera global; en el caso de Portugal mostró, para los mismos años, un crecimiento económico precario de su actividad económica.

Cuadro 2

Deuda Pública como porcentaje del PIB del gobierno central por países. Trimestral

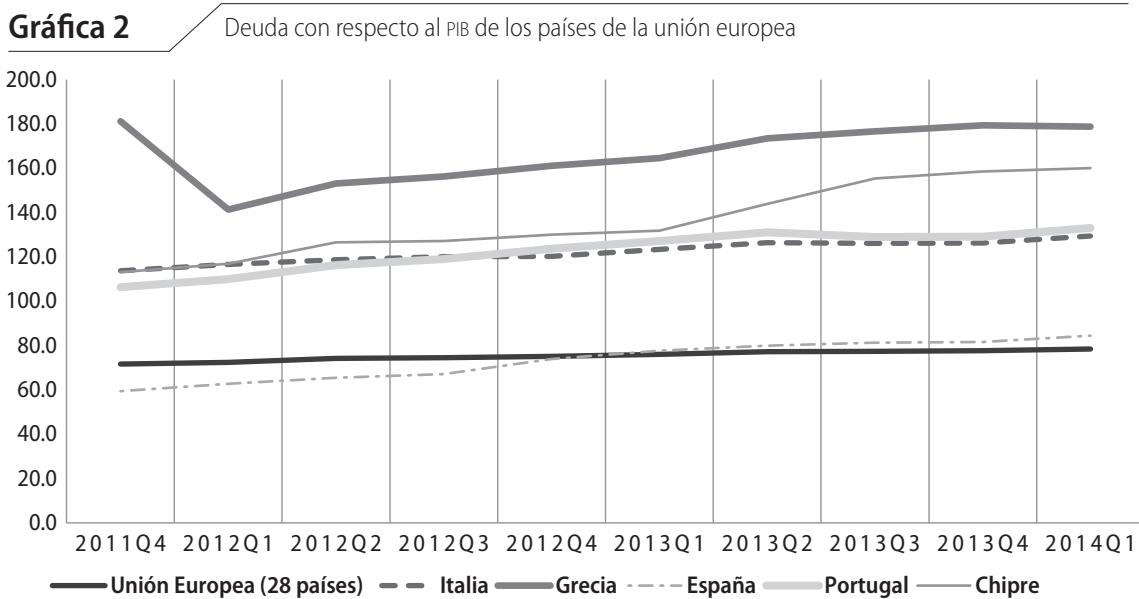
País/Año	2011Q4	2012Q1	2012Q2	2012Q3	2012Q4	2013Q1	2013Q2	2013Q3	2013Q4	2014Q1
UE (28 países)	71.6	72.4	74.2	74.5	75.1	76.0	77.2	77.4	77.6	78.4
Bélgica	90.0	92.6	93.1	92.1	91.3	94.7	94.8	93.9	91.8	94.6
Luxemburgo	17.0	19.6	19.9	19.9	20.0	21.5	21.3	26.2	21.5	21.3
Holanda	58.9	60.3	62.1	63.5	64.6	65.4	67.2	67.1	67.1	nd
Alemania	50.7	51.2	52.0	51.1	51.3	51.3	51.2	50.2	50.1	49.5
Francia	71.2	72.9	75.4	74.6	75.8	77.3	79.1	78.5	78.6	80.1
Italia	113.8	116.7	118.8	120.1	120.2	123.4	126.4	126.1	126.3	129.4
Reino Unido	83.3	84.1	84.4	86.2	88.0	87.5	89.0	88.6	89.5	90.1
Irlanda	103.6	106.3	109.7	116.7	117.0	124.5	125.0	124.0	123.3	nd
Dinamarca	39.3	37.8	39.2	40.2	38.4	37.4	38.5	39.2	37.3	37.4
Grecia	181.2	141.3	153.1	156.2	161.1	164.5	173.5	176.6	179.4	178.8
España	59.5	62.8	65.5	67.2	73.9	77.7	80.0	81.3	81.7	84.5
Portugal	106.3	109.9	116.3	118.9	123.7	127.1	131.0	129.0	129.1	133.0
Austria	66.3	67.3	69.4	68.2	68.0	69.3	69.4	71.5	68.5	69.1
Suecia	32.5	31.6	31.4	31.5	31.6	34.3	34.1	34.3	34.1	34.3
Finlanda	45.6	45.0	48.3	47.4	48.8	49.6	51.8	49.4	51.1	52.4
Polonia	53.3	53.3	54.2	53.1	52.9	54.6	55.6	55.4	54.6	47.8
República Checa	38.8	41.6	42.0	42.7	43.4	45.0	43.9	42.7	43.2	42.8
Hungría	77.9	76.7	75.5	75.3	76.2	79.3	80.3	79.3	77.9	84.6
Eslovenia	45.4	45.6	46.8	47.0	52.7	53.1	61.0	61.0	70.2	77.1
Eslovaquia	43.2	46.3	50.3	51.3	52.4	55.3	58.2	57.2	55.3	58.3
Estonia	3.1	3.7	4.4	6.6	7.1	7.0	7.1	7.1	7.1	7.0
Lituana	35.1	39.3	37.2	37.3	37.4	37.7	37.3	36.6	36.5	37.5
Malta	68.8	72.0	74.0	71.7	70.7	74.3	75.0	75.7	72.6	75.2
Chipre	113.2	117.0	126.6	127.2	130.0	131.8	143.9	155.4	158.5	160.0
Bulgaria	15.7	16.2	15.9	18.1	18.0	17.6	17.7	17.1	18.6	19.9
Rumania	33.7	37.3	36.1	35.7	36.6	38.0	38.0	38.4	37.3	38.4
Croacia	50.6	52.7	53.3	53.7	54.9	56.8	59.0	60.9	65.8	66.5

Fuente: Eurostat; nd=no disponible.

Con respecto al nivel de endeudamiento medido en términos del PIB para Grecia y Portugal en los años de 2011 a 2014, muestran (cuadro 2) niveles superiores al 100 por ciento con respecto al PIB, mientras España para esos años tiene un promedio de endeudamiento con respecto al PIB de alrededor del 70 por ciento.

Estos hechos indican que los países de la Unión se mantenían dentro de los “límites” de un endeudamiento “manejable”, implicando un alto riesgo frente a circunstancias externas (choques externos) como una crisis que dificulte el control gubernamental sobre tales

12

Gráfica 2

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.

variables, -como en realidad sucedió- y en condiciones recesivas estos países tuvieron poco margen de maniobra de su política económica.

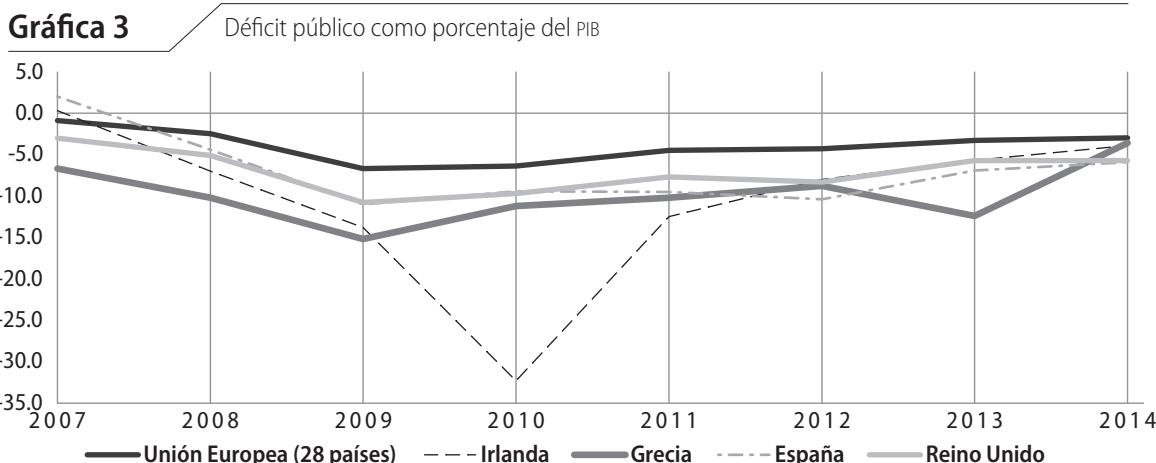
“El aumento de la deuda privada a cargo del sector privado es reciente: hubo un primer momento importante después de la entrada de Grecia en la zona euro, 2001; una segunda explosión de la deuda se inició a partir de 2007, cuando la ayuda financiera concedida a los bancos por la Reserva Federal de Estados Unidos por los gobiernos europeos y por el Banco Central Europeo (BCE), fue en parte reciclada por los banqueros hacia Grecia [...] En cambio el crecimiento de la deuda pública es más antiguo. Después de la deuda heredada de la dictadura de los coroneles, el recurso del préstamo sirvió desde los años noventa para llenar el agujero producido en las finanzas públicas [...] endeudamiento en que el cayó gobierno griego para financiar la organización de los juegos olímpicos de 2004 en Atenas.”⁹

Frente a esta situación de sobreendeudamiento y ante la incapacidad de generar los ingresos suficientes para el pago de la deuda pública, las medidas de impulso de la demanda agregada recayeron exclusivamente en el área de las finanzas públicas, dado que la política monetaria, a través de los instrumentos del tipo de cambio y de la tasa de interés son variables manejadas por el Banco Central Europeo, no pueden ser utilizadas por los países integrantes de la Unión Europea, para hacer sus ajustes y corregir sus desequilibrios en el sector financiero interno y externo.

La crisis de la deuda se instaló en Europa, y arrastró dramáticamente a los actores europeos casi al borde de la salida de Grecia de la zona euro, al someter a este país a un riguroso recorte del gasto público en sectores sociales sensibles para la población griega, pero esto mismo se hizo extensivo a los países que alcanzaron altos niveles de endeudamiento.¹⁰

⁹ Damien Miller y E. Toussaint (2011). La deuda o la vida, editorial Icaria, p. 95

¹⁰ Para una revisión de los niveles de endeudamiento alcanzado por países europeos como Grecia Véase Toussaint (2011).



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Los problemas que enfrento Grecia ante los altos niveles de endeudamiento tuvieron como antecedente el crónico nivel de deuda que Grecia tenía previo a los juegos olímpicos, el problema se agudizo a partir de los mismos juegos. Además, llama la atención como pese a este problema estructural de endeudamiento griego, fue el entonces banco de inversión Goldman Sachs quién solapó la fragilidad financiera de Grecia al dar su aval para la entrada a la zona euro, ello a través, del uso de ingeniería financiera que oculto las verdaderas cifras de endeudamiento de dicho país.

Por otra parte, el problema de Chipre se debió a un colapso de su sistema bancario “altamente internacionalizado” que obligó al cierre de sus instituciones financieras y a que el gobierno asumiera los costos del saneamiento de la quiebra bancaria a cargo de las finanzas públicas, en consecuencia, Chipre tuvo que aceptar duras condiciones para tener acceso a los recursos con los cuales solventar su nivel de endeudamiento y corregir su déficit público.

Entre los países que tienen endeudamiento por debajo de lo establecido en Maastricht se encuentran Alemania, Luxemburgo, Suecia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Finlandia, sin em-

bargo, el promedio de endeudamiento de los 28 países es superior a lo acordado en el Tratado de integración de la Unión, situación que muestra la fragilidad en la que pueden caer varios países por los niveles tan altos de endeudamiento con respecto al PIB. Cabe notar que salvo Alemania el resto de los países con finanzas sanas tienen poco peso relativo en términos de su participación en la actividad económica.

Aumento del déficit público

El déficit gubernamental al estar asociado con la capacidad de equilibrar las fuentes de los ingresos con el destino de los mismos hacia actividades económicas y sociales, ha establecido que para no permitir que se gaste más de lo que ingresa en las arcas públicas, el Tratado de Maastricht le puso un límite numérico al déficit público no superior al 3 por ciento.

El comportamiento del balance público de las 28 economías de la UE se incrementó en más del doble a partir de 2009 cuando registró un -6.7 por ciento, mismo que se redujo a -4.5 por ciento en 2011 y para el año de 2014 se situó en lo establecido por las reglas de la UE en -3.0 por ciento. (Cuadro 3).

Los países que vieron un aumento significativo del déficit en 2009 fueron, Grecia -15.2, Irlanda -13.8, España -11.0 y el Reino Unido en 10.8 por ciento, aunque este último país no ha adoptado el Euro, conserva el manejo de su política monetaria por ende puede realizar los ajustes de sus balances internos y externos tanto en su política fiscal como cambiaria y comercial. (Gráfica 3). Para el año 2010 Irlanda¹¹ fue el país que registró el más alto déficit público y el país que ajustó su gasto público para reducir drásticamente el déficit y mitigar el alto nivel de endeudamiento.

14

Respecto del comportamiento del déficit público como porcentaje del PIB (Cuadro 3) podemos constatar que de 2007 a 2014 la mayoría de los 28 países que integran la UE han incurrido en un déficit superior al 3 por ciento. Este comportamiento del déficit nos obliga a preguntarnos ¿hasta qué grado es realista mantener

una situación restrictiva en el equilibrio de las finanzas públicas?, si en situación de crisis económica existe la necesidad de aumentar el gasto para mitigar los efectos recesivos de la crisis.

La Unión Europea dada la evidencia de los resultados de las políticas de ajuste, (de aumento del desempleo, caídas en la producción y deterioro de las condiciones sociales de las poblaciones más vulnerables de la Unión), estaría en posibilidad de reconsiderar y reevaluar las políticas hasta ahora aplicadas, es decir ¿Qué es más importante para la UE mantener la zona euro o preservar las condiciones de vida de los europeos?

El reto que sigue planteando la viabilidad del proceso de integración europea es continuar por la ruta o ajustarse a los cambios dinámicos de los mercados comerciales y financieros internacionales y entonces permitirse establecer nuevos acuerdos que permitan cierto grado de flexibilidad de las políticas monetarias, cambiarias y fiscales que estén a tono con la resolución de problemas sociales a teniendo el lacerante problema del empleo y la migración ajustando las medidas a las circunstancias económicas globales que la misma realidad muestra.

La Unión Europea ha logrado al observar las cifras presentadas si resintió los efectos de la crisis global, sin embargo, logró reaccionar aumentando los niveles de demanda agregada con un incremento del gasto público, pero esto fue temporal no se resuelve de fondo la vulnerabilidad y fragilidad de la integración misma que se ve sometida a pruebas cada vez más fuertes por también más fuertes crisis globales.

Los países que comandan el proceso de integración como son Alemania y Francia también, a consecuencia de la crisis financiera, aumentaron su déficit público entre 2009-2010 para después a partir de 2011 disminuirlo con programas de ajuste. Es decir, estos países pa-



¹¹ Irlanda registró en ese año un espectacular déficit de -32.3 como puede observarse en la gráfica 3. Este hecho se debió a circunstancias similares a las de México al asumir el Estado la deuda privada como pública a través del conocido Fobaproa-IPAB. En el caso de Irlanda el Parlamento aceptó la conversión de la deuda privada de los cuatro bancos más importantes en deuda pública, y el gobierno irlandés asumió esa deuda en condiciones en que sus finanzas públicas estaban en una situación prácticamente de insolvencia y fragilidad fiscal.

Cuadro 3

Déficit público como porcentaje del PIB

País/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE (28 países)	-0.9	-2.5	-6.7	-6.4	-4.5	-4.3	-3.3	-3.0
Bélgica	0.1	-1.1	-5.4	-4.0	-4.1	-4.1	-2.9	-3.1
Luxemburgo	4.2	3.3	-0.5	-0.5	0.5	0.2	0.7	1.4
Holanda	0.2	0.2	-5.4	-5.0	-4.3	-3.9	-2.4	-2.4
Alemania	0.2	-0.2	-3.2	-4.2	-1.0	-0.1	-0.1	0.3
Francia	-2.5	-3.2	-7.2	-6.8	-5.1	-4.8	-4.1	-3.9
Italia	-1.5	-2.7	-5.3	-4.2	-3.5	-3.0	-2.9	-3.0
Reino Unido	-3.0	-5.1	-10.8	-9.7	-7.7	-8.3	-5.7	-5.7
Irlanda	0.3	-7.0	-13.8	-32.3	-12.5	-8.0	-5.7	-3.9
Dinamarca	5.0	3.2	-2.8	-2.7	-2.1	-3.6	-1.3	-1.5
Grecia	-6.7	-10.2	-15.2	-11.2	-10.2	-8.8	-12.4	-3.6
España	2.0	-4.4	-11.0	-9.4	-9.5	-10.4	-6.9	-5.9
Portugal	-3.0	-3.8	-9.8	-11.2	-7.4	-5.7	-4.8	-7.2
Austria	-1.3	-1.4	-5.3	-4.4	-2.6	-2.2	-1.3	-2.7
Suecia	3.3	2.0	-0.7	0.0	-0.1	-0.9	-1.4	-1.7
Finlanda	5.1	4.2	-2.5	-2.6	-1.0	-2.1	-2.5	-3.3
Polonia	-1.9	-3.6	-7.3	-7.5	-4.9	-3.7	-4.0	-3.3
República Checa	-0.7	-2.1	-5.5	-4.4	-2.7	-4.0	-1.3	-1.9
Hungría	-5.1	-3.6	-4.6	-4.5	-5.5	-2.3	-2.5	-2.5
Eslovenia	-0.1	-1.4	-5.9	-5.6	-6.6	-4.1	-15.0	-5.0
Eslovaquia	-1.9	-2.3	-7.9	-7.5	-4.1	-4.2	-2.6	-22.8
Estonia	2.7	-2.7	-2.2	0.2	1.2	-0.3	-0.1	0.7
Letonia	-0.7	-4.1	-9.1	-8.5	-3.4	-0.8	-0.9	-1.5
Lituana	-0.8	-3.1	-9.1	-6.9	-8.9	-3.1	-2.6	-0.7
Malta	-2.3	-4.2	-3.3	-3.2	-2.6	-3.6	-2.6	-2.1
Chipre	3.2	0.9	-5.5	-4.8	-5.7	-5.8	-4.9	-8.9
Bulgaria	1.1	1.6	-4.1	-3.2	-2.0	-0.6	-0.8	-5.8
Rumania	-2.9	-5.6	-9.1	-6.9	-5.4	-3.2	-2.2	-1.4
Croacia	-2.4	-2.7	-5.8	-5.9	-7.8	-5.3	-5.4	-5.6

Fuente: Eurostat.

decieron problemas de déficit público, mismos que de inmediato fueron corregidos debido a su poder económico y soporte de las demás economías, sabiendo que con su intervención establecían medidas de ajuste a los países con mayores problemas de endeudamiento, ya que en caso de no hacerlo los mercados financieros los habrían castigado dificultando todavía más

una solución integral que preserve el proceso de integración.

De los años de 2011 a 2014 el déficit público fue una constante para la Unión Europea, no obstante, el comportamiento del déficit no fue uniforme ni estuvo acorde a lo establecido en el Tratado de Maastricht. Aunque algunos países si cumplieron con la regla la mayor par-

te no lo hizo, implicando que algunos de ellos recurrieron a políticas de incrementos del gasto público para evitar los efectos recesivos en sus economías. Alemania y Francia, además tuvieron que asumirse como fiadores del resto de las economías frente a sus acreedores combinando el uso de sus ahorros con medidas de ajuste económico.

La política económica de la UE en un contexto de recesión económica obliga a tomar medidas de carácter keynesiano, es decir de expansión de la demanda agregada vía el componente autónomo del gasto público, con la finalidad de tratar de contrarrestar la caída en la actividad económica.

El mercado financiero para acceder a los recursos se vio restringido por lo extendido de los instrumentos financieros conocidos como bonos tóxicos, que al derrumbarse la confianza sobre los mismos y su incapacidad para solventar los pagos correspondientes por concepto de intereses, ocasionaron en el mercado financiero una astringencia de crédito que frenó las expectativas de inversión ya no solo en el sector financiero sino también en el sector real de la actividad económica de los países que resintieron los efectos de la crisis subprime¹² en Estados Unidos. Igual ocurrió con los países de la Unión Europea que también resintieron los efectos de la globalización financiera.

Gasto Público y Desempleo en los países de la Unión

Como se había mencionado, el impacto de la crisis en 2009 obligó a los gobiernos de la Unión Europea a incrementar sus niveles de gasto público, buscando paliar los efectos recesivos que provenían del sector financiero y golpeaban a la actividad productiva, es decir se buscó reactivar de lado de la demanda agregada el componente autónomo del gasto público y contrarrestar los efectos recesivos en la demanda agregada y el empleo de la crisis global en los países de la Unión.

La medida de expansión gubernamental, como se ha señalado, fue que todos los países incrementaron su gasto público en 2009 siendo los más altos Francia, Dinamarca y Finlandia, con ello en el corto plazo incentivar una política fiscal anticíclica que no permita caer en una profunda recesión; a pesar de los efectos positivos de dicha medida, para 2010, el gasto se redujo en todos los países excepto en Irlanda donde se incrementó al 65.5 como porcentaje del PIB.

Así, prácticamente todos los países de la UE (cuadro 4) aumentaron sus niveles del gasto público como porcentaje del PIB, para posteriormente estabilizarse en un promedio de 50 por ciento; entre los países que incrementaron el gasto público arriba del 55 por ciento del PIB en 2010 fueron Irlanda, Dinamarca, Francia y Finlandia.

Debido al manejo que tienen los gobiernos en las variables fiscales y de gasto público, ante la falta de manejo de la política monetaria, se aplicó una política contra cíclica convencional para ajustar el desequilibrio vía el gasto, en un primer momento, en especial durante 2009 ante la gravedad de la crisis se recurrió al aumento del gasto; en un segundo momento, a partir de 2010 se aplicaron medidas de

¹² Se denomina crisis de subprime a los bonos colocados en los mercados financieros que eran respaldados por las inversiones en el sector inmobiliario norteamericano, sin más respaldo que el pago de los insolventes dueños de viviendas, que al dejar de pagar mostraron la fragilidad de las hipotecas de las viviendas, ocasionando con ello la pérdida de valor de los instrumentos financieros colocados en los principales mercados financieros internacionales que frente a la insolvencia su pérdida de valor ocasionó el colapso de los mercados que comerciaban con dichos instrumentos.

restricción y reducción de recursos públicos para equilibrar las finanzas públicas en el largo plazo, a costa de afectar a los sectores sociales que se veían beneficiados con el apoyo del sector público. Es por eso, que en los países que requerían recursos para salir de la crisis tenían por obligación que realizar recortes a sus programas particularmente sociales con la finalidad de evitar un mayor endeudamiento y déficit público.

Cuadro 4
Déficit público como porcentaje del PIB

País/Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE (28 países)	45.5	47.0	51.0	50.6	49.0	49.4	49.1
Bélgica	48.2	49.8	53.7	52.6	53.6	55.1	54.5
Luxemburgo	36.3	39.1	45.2	43.5	42.6	43.9	43.5
Holanda	45.3	46.2	51.4	51.3	49.9	50.4	49.8
Alemania	43.5	44.1	48.3	47.9	45.2	44.7	44.7
Francia	52.6	53.3	56.7	56.6	55.9	56.7	57.1
Italia	47.6	48.6	51.9	50.5	49.7	50.6	50.6
Reino Unido	43.3	47.1	50.8	49.9	47.9	48.1	47.1
Irlanda	36.7	42.8	48.2	65.5	47.1	42.6	42.9
Dinamarca	50.8	51.5	58.1	57.7	57.7	59.4	57.2
Grecia	47.5	50.6	54.0	51.4	51.9	53.4	58.5
España	39.2	41.1	46.2	46.3	45.7	47.8	44.8
Portugal	44.4	44.8	49.8	51.5	49.3	47.4	48.7
Austria	48.6	49.3	52.6	52.8	50.8	51.6	51.3
Suecia	51.0	51.7	54.9	52.3	51.5	52.0	52.8
Finlanda	47.4	49.2	56.1	55.8	55.1	56.7	58.5
Polonia	42.2	43.2	44.6	45.4	43.4	42.2	41.9
República Checa	41.0	41.1	44.7	43.7	43.2	44.5	42.3
Hungría	50.7	49.2	51.4	50.0	50.0	48.7	50.0
Eslovenia	42.3	44.1	48.7	49.5	49.9	48.4	59.4
Eslovaquia	34.2	34.9	41.6	39.8	38.9	38.2	38.7
Estonia	34.0	39.7	44.7	40.5	37.6	39.5	38.3
Letonia	36.0	39.1	43.6	43.4	38.4	36.5	36.1
Lituana	35.3	37.9	44.9	42.3	38.7	36.1	34.4
Malta	41.8	43.3	42.5	41.2	41.4	43.1	43.7
Chipre	41.3	42.1	46.2	46.2	46.3	45.8	45.8
Bulgaria	39.2	38.4	41.4	37.4	35.6	35.8	38.7
Rumania	38.2	39.3	41.1	40.1	39.4	36.7	35.0
Croacia	44.0	43.4	46.2	46.9	48.1	46.0	46.1

Fuente: Eurostat.

En este contexto la llamada Troika (integrada por El Consejo Europeo, Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Central Europeo BCE) ante la astringencia de liquidez internacional para otorgar créditos condicionaron el acceso a los mismos solo si se cumplían duros programas de ajustes en el gasto público que afectaban al sector social, el caso que más repercusiones internacionales tuvo fue el de Grecia.

Cuadro 5
Tasa de desempleo

País/año	2013 a/	2014 b/	País/año	2013 a/	2014 a/
EU (28 países)	10.6	10.2	Finlandia	8.3	8.7
Bélgica	8.5	8.5	Polonia	10	9
Luxemburgo	6.2	6.3	República Checa	6.7	6
Holanda	7	6.7	Hungría	8.7	nd
Alemania	5.2	4.9	Eslovenia	9.9	9.8
Francia	10.2	10.3	Eslovaquia	14	13.8
Italia	12.4	12.6	Estonia	8.3	nd
Reino Unido	7	nd	Letonia	11.5	nd
Irlanda	12	11.5	Lituania	11.3	11.5
Dinamarca	7.1	6.6	Malta	6.4	5.7
Grecia	27.4	nd	Chipre	16.5	14.9
España	25.6	24.5	Bulgaria	12.8	11.5
Portugal	15.2	14	Rumania	7.3	7
Austria	5.1	4.9	Croacia	17.1	16.2
Suecia	8	7.8			

Fuente: Eurostat.

a/ mes de diciembre; b/mes de julio; nd=no disponible.

La situación de crisis se expresó en el aumento del desempleo como consecuencia de la caída de la inversión y la falta de liquidez en los mercados internacionales. Países como España¹³ resintieron los problemas del creciente desempleo, situación que hoy día sigue sin resolverse en dicho país.

Los efectos recesivos de las economías de la Unión Europea se manifestaron de diferentes maneras, pero quienes más lo resintieron, fueron los países con altos niveles de endeudamiento y frágil integración a la Unión, así las tasas de desempleo más altas en los últimos años las registraron en países como Grecia y España con un 27 y 25 por ciento respectivamente para 2013. (Cuadro 5). Y los países con

mayor fortaleza económica tuvieron menores tasas de desempleo como fueron Alemania y Austria con tasas similares de 5.2 (5.1) y 4.9 para los años de 2013 y 2014.

Conclusión

En conjunto se observa que hoy más que nunca los países integrantes de la Unión Europea son más vulnerables y frágiles frente a choques externos de los mercados financieros internacionales. En ese sentido, el proceso de integración económica de la Unión Europea no se ha traducido en una fortaleza que resista los movimientos especulativos y cílicos de los mercados financieros, como era el objetivo original.

En este contexto, el país que está asumiendo el liderazgo de la Unión, Alemania por ser económicamente más importante de la Unión en términos de su aportación al PIB de la región, ha establecido medidas que buscan pre-

¹³ Hay que hacer notar que el impacto del desempleo es diferenciado tanto en términos de edad como de distribución regional, castigando a los núcleos más jóvenes de la población y a las regiones autónomas más pobres como Extremadura.

servar el proceso de integración económica, incluso promoviendo medidas de política fiscal anticíclica con fuerte incremento del gasto público en clara violación a el Tratado de Maastricht, sin embargo a pesar de ser el país que asume el costo de los apoyos al resto de los integrantes de la Unión, enfrenta serios problemas de endeudamiento, déficit público y creciente desempleo; aunque no a niveles de Grecia, España, Portugal e Italia.

La crisis de la deuda soberana ha llevado a poner en cuestión el proceso de integración plena de la Unión, llegándose a mencionar la posible salida de Grecia de la Zona Euro, situación que pondría en entredicho la viabilidad de la propia integración económica de la región.

La salida de Grecia implicaría, en términos de los procesos de integración europea, un retroceso de consecuencias no solo económicas sino de carácter social y político, tales como: la pérdida de confianza en la unidad europea, presiones sobre el tipo de cambio y la viabilidad del euro, acentuando la restricción de la liquidez internacional y afectando el comercio en la zona euro y en el mundo. Y aunque el presente trabajo no aborda específicamente la situación de inestabilidad de la integración económica de la zona a raíz del llamado crisis del Brexit, por la no continuación de Inglaterra en el proceso de integración, se reconoce que la Unión Europea enfrenta el reto de continuar o fragmentarse.

El proceso de integración de la UE se ve enfrentado a problemáticas que como identifica-

mos se encuentran en las reacciones de política anticíclicas, que implementaron los países de la Unión, para aminorar los impactos devastadores de la crisis financiera global, aunado a esto la problemática se agudiza con los conflictos en Ucrania-Crimea-Rusia y la migración masiva de los refugiados sirios, ambos fenómenos de reciente arribo.

La situación del proceso de integración económico europeo está supeditado a la buena marcha de la actividad económica y del impulso a los agregados macroeconómicos fun-

damentales que permitan el crecimiento económico de la región, pero si siguen enfrentando fluctuaciones en su actividad económica que no logran contrarrestar con su proceso de integración los resultados serán un incremento de países con fuertes problemas económicos, como ya se destacó en el trabajo, a raíz de la crisis global de 2009.

Los países integrantes de la Unión en su conjunto, ante la severa caída de sus niveles de crecimiento, se han visto obligados a responder con políticas expansivas en la demanda agregada (vía aumento del déficit público y de los niveles de endeudamiento), en consecuencia, prácticamente la totalidad de los países de la zona euro no han cumplido, como lo señalamos, con lo establecido en Maastricht durante el periodo 2007-2014.

Ha sido el desempleo la expresión más dura y difícil de la situación crítica que le ha tocado vivir a la UE, amenazando incluso su propia existencia; sin embargo, los países de la

L a crisis de la deuda soberana ha llevado a poner en cuestión el proceso de integración plena de la Unión, llegándose a mencionar la posible salida de Grecia de la Zona Euro

zona siguen permaneciendo en ella a pesar de la crisis que han padecido, aun considerando lo acontecido con el Brexit, la mayoría de los países y de sus poblaciones siguen considerando continuar con el proceso de integración y verían más grave salir de la Unión que permanecer en la misma.

La situación en la que ha entrado la Unión Europea la hacen un protagonista fundamental y que no debe de concentrarse únicamente en sus procesos internos, sino que su peso específico adquirido en el ámbito económico y político internacional, la obligan a actuar de manera más abierta y responsable en el ámbito global. Europa se encuentra bajo nuevas circunstancias, el reto inmediato que tiene es resolver sus problemas internos, para posteriormente actuar como un verdadero bloque frente a problemas ajenos a sus países miembros.

Si se sigue dificultando la resolución de sus problemas inmediatos, veremos acrecentarse los conflictos, mismos que como se vio recientemente con el Brexit, complican el escenario actual de integración económica y retardan, sino es que cuestionan todo el proceso mismo de integración europea.

Bibliografía

- BARRY Eichengreen, (2007). *The European economic since 1945*, Princeton University Press
- ALICIA Girón y Marcia Solorza, (2013). *Europa, deudas soberanas y financiación*, UNAM.
- JEAN Pisani-Ferry, (2012). *El despertar de los demonios. La crisis del euro y como salir de ella*, Antoni Bosch, Barcelona.
- FRANCISCO Rodríguez Ortiz, (2012). *Las más caras de la crisis. Europa a la deriva*, editorial Catarata, Madrid.
- (2004). *Europa: entre la integración monetaria y la crisis económica mundial*, editorial Catarata, Madrid.
- RAMÓN Tamames, y Begoña Huerta, (2010). *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, Madrid.
- ERIC Toussaint, et al. (2011). *La deuda o la vida. Europa en el ojo del huracán*. Icaria, Barcelona.

China: ¿oportunidad o utopía para el crecimiento económico de México y de América Latina?¹

China: opportunity or utopia for economic growth in Mexico and Latin America?

Sergio E. Martínez Rivera *

Palabras clave

Orden económico internacional, Negociaciones comerciales, Actividad económica internacional, Estudios comparativos por países

Key words

International Economic Order, Trade Negotiations, International Business, Comparative Studies of Countries

JEL

F02, F13, F23, O57

* Prof. Asoc. "C" de tiempo completo. División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía-UNAM.

1 El presente documento forma parte de los resultados del proyecto de investigación PAPIIT IA303416 "Estudio de la dinámica económica de las economías emergentes desde el Desarrollo Sustentable y la Economía Ecológica: los casos de México, Brasil y China. Se agradece a la DGAPA-UNAM por todo el apoyo brindado para el financiamiento de dicho proyecto.

21



Resumen

22

China esta llamado a ser el próximo líder económico mundial en el siglo XXI, esto ha significado que distintos países busquen vincularse con dicha nación para aprovechar el impulso del boom económico que han registrado a lo largo de 30 años y con ello detonar su propio crecimiento. Los gobiernos latinoamericanos en su afán de vincularse con China y aprovechar dicho escenario, desarrollaron una estrategia que predominantemente se orienta a exportar materias primas y recursos naturales a este país asiático y por otro lado, a permitir en sus territorios el desarrollo de infraestructura en materia portuaria y terrestre, energía y minería, entre otras. La forma en que China ha sostenido el crecimiento de su producto no sólo esta basado en medidas netamente económicas sino también demográficas, institucionales y bajo un estricto control del Estado. El modelo de crecimiento chino no puede ser replicado y su dinámica no beneficia de manera homogénea a todas las regiones del planeta. En este sentido América Latina y México tendrán beneficios económicos marginales y de corto plazo si insisten vincularse con China aplicando un modelo primario exportador en vez de aspirar a proyectos de mayor trascendencia.

Abstract

China is called to be the next world economic leader in the 21st century, this has meant that different countries seek to link with that nation to take advantage of the economic boom they have recorded over 30 years and thereby detonate their own growth. The Latin American governments, in their desire to link with China and take advantage of this scenario, developed a strategy that predominantly aims to export raw materials and natural resources to this Asian country and, on the other hand, to allow in their territories the development of port infrastructure and land, energy and mining, among others. The way in which China has sustained the growth of its product is not only based on purely economic measures but also demographic, institutional and under strict state control. The Chinese growth model can not be replicated and its dynamics do not benefit homogeneously all regions of the planet. In this sense Latin America and Mexico will have marginal and short-term economic benefits if they insist on linking to China by applying a primary export model instead of aspiring to projects of greater transcendence.



El ascenso económico que ha sostenido China desde 1978 ha convertido a este país en el principal candidato del siglo xxi para reconfigurar el orden económico y político mundial definido décadas atrás por el bloque de países industrializados dentro de los que destacan los Estados Unidos. Dicho papel está sustentado en el crecimiento sostenido de su producto interno bruto (PIB), el cual no sólo es superior al resto de las llamadas economías emergentes sino incluso al resto de los países desarrollados. A esto se suma su consolidación en lo militar, la influencia que esta teniendo internacionalmente en materia geopolítica entre varios aspectos más.

En el presente documento se reflexiona sobre las condiciones básicas que sustentan la dinámica económica de China y sobre el argumento recurrente que se tiene en diversos círculos académicos y empresariales, esto es, ver en el *boom* económico chino el parteaguas para que América Latina y El Caribe (ALC) y, en este

caso México puedan impulsar su crecimiento. Por un lado, porque se interpreta que el país asiático en cuestión representa un amplio mercado en expansión así como de capital disponible y por otro, porque ha puesto en marcha un amplio espectro de estrategias materializadas en proyectos sectoriales y de infraestructura, ciencia y tecnología, etc. Que a decir de algunos, deberían ser replicados.

El tema es por demás pertinente ya que en el ámbito académico y político existe una visión reduccionista y determinística sobre el papel de China y su influencia en la dinámica económica del mundo, en este caso con ALC y México. Es decir, es erróneo suponer que con mayores volúmenes de inversión y de comercio exterior la expansión *per se* estaría garantizada. Además de se demuestra no comprender la realidad y antecedentes de China, de sus condiciones estructurales en el plano social, político, territorial, etc.



El buen juez por su casa empieza

Antes de que el milagro chino fuera estudiado y analizado de manera sustancial a finales del siglo XX, ALC ya contaba con sendos desequilibrios económicos a nivel macro y microeconómico, situación que justificó el cambio de paradigma económico para que de manera generalizada el ahora modelo de libre mercado se impusiera teniendo como piedra angular el Consenso de Washington mismo que fue el parteaguas para una serie de reformas estructurales que al día de hoy en países como México están terminando por desmantelar toda el aparato institucional que permitió al menos entre 1950 y finales de los 70's del siglo XX contar una relativa estabilidad económica y social.

La presencia de China no vino más que a evidenciar el talón de Aquiles de la estructura productiva nacional y local ya que nunca se pudo modernizar y preparar a los distintos sectores y ramas productivas para hacer frente a la competencia internacional. A ello se suma que a nivel mundial comenzó a configurarse una mayor especialización económica a nivel regional comandada por el capital en sus diversas formas (financiera, comercial, industrial). Situación determinante para que al interior de los países, principalmente aquellos en vías de desarrollo no pudieran continuar con sus propios procesos de crecimiento en el área agropecuaria, industrial y de servicios. En su lugar lo que se está observando es un retroceso en los renglones antes mencionados ya que en aras de solventar un propio modelo de crecimiento, se atiende la demanda internacional renunciando con ello a una estrategia nacional horizontal pues sólo se beneficia a unas cuantas ramas y empresarios.

Se ha responsabilizado a China de que sus productos de baja calidad y “piratas” y su creciente presencia a través de comercios al menudeo

son motivo del quiebre de empresas locales y familiares en el terreno textil, plásticos y juguetería, medicinas y cosméticos, software, etc. En efecto este tipo de productos generan este resultado pero también es menester señalar que las condiciones nacionales propician que tal fenómeno se reproduzca tal Hidra de Lerna.

Se ha responsabilizado a China de que sus productos de baja calidad, “piratas” y su creciente presencia a través de comercios al menudeo son motivo del quiebre de empresas locales y familiares en el terreno textil, plásticos y juguetería, medicinas, cosméticos y software

Primero, en casos como México donde el poder adquisitivo del salario no permite adquirir los satisfactores básicos (alimentación, vestido, salud, etc.) y el tamaño de la población en distintos niveles de pobreza asciende a poco más del 50% de la población total, hace que el consumo y venta de productos chinos apócrifos y de baja calidad se convierta en un mecanismo de subsistencia económica y social.

Segundo, las condiciones competitivas de las empresas nacionales al ser limitadas no pueden siquiera producir este tipo de productos.¹

¹ México por ejemplo no puede competir con China en la rama de plásticos basados en moldes de precisión para inyección debido a que sólo utiliza métodos tradicionales de electro erosión maquinado. Esta diferencia de métodos marca la producción intensiva de productos y piezas de plástico empleados por ejemplo en la industria automotriz, juguetera, electrónica, etc.

Menos aún de aquellos de mayor valor agregado, de mediana y alta tecnología. La diferencia también radica en que sean productos de alta o baja calidad que incluso cuentan con la venia del Estado chino. Regiones enteras se especializan en ello y cuentan con las condiciones laborales, ambientales e industriales necesarias.²

Tercero, la entrada de estos productos a territorio latinoamericano y especialmente a México cuenta con el visto bueno de autoridades aduaneras, judiciales y de los propios gobiernos locales. En distintas partes del territorio mexicano es posible identificar claramente centros comerciales y en las calles todo un universo de productos chinos de diversa índole (legales e ilegales).

La primera conclusión que presentamos en este momento es que si deslindamos responsabilidades, China no es el responsable de que ALC y México tengan un saldo deficitario en su balanza comercial a nivel agregado y de que en lo sectorial el impacto implique la desaparición de ramas y cadenas productivas. Por un lado está la labor que deberían hacer organismos internacionales tales como la Organización Mundial de Comercio pero particularmente es cada país quien debe articular planes nacionales de desarrollo para impulsar la producción y consumo interno antes que satisfacer la demanda externa.

Sin recetas para el crecimiento económico

Dentro de la economía como disciplina se ha desarrollado un cuerpo analítico de teorías del crecimiento, mismas que parten de modelos y supuestos para explicar cómo y bajo qué me-

Particularmente es cada país quien debe articular planes nacionales de desarrollo para impulsar la producción y consumo interno antes que satisfacer la demanda externa

25

canismos podría impulsarse el crecimiento del PIB, el cual se interpreta como el principal detonante para salir del atraso y alcanzar el desarrollo. Ya en lo concreto todos los modelos son la base para diseñar políticas, estrategias y acciones en materia educativa, tecnológica, fiscal, monetaria, laboral, etc., que se supone determinarán el rumbo de la dinámica nacional. Desde un punto de vista pragmático se afirma que cada país fija su propia ruta sin embargo, ya en la realidad pocos lo pueden lograr puesto que se imponen otras fuerzas que condicionan en buena medida la toma de decisiones y de cada proyecto de crecimiento nacional. Interviene como ya se mencionó: el contexto histórico y geográfico, la situación mundial vigente y la posición que se juega dentro del sistema político-económico mundial.

En su momento el desarrollo de países como Francia, Inglaterra, Estados Unidos o Alemania fueron la base de estudio para connotados economistas como Simon Kusnetz para explicar que su éxito consistió entre otros aspectos en una serie de factores fundamentales siendo estos: la consolidación de instituciones, el desarrollo tecnológico e industrial,

² Se considera que a raíz de que China cumpla formal y sistemáticamente con los requerimientos de la Organización Mundial de Comercio, la violación de patentes y derechos de autor disminuirá la producción de productos apócrifos.



el cambio de valores sociales, el control demográfico, la administración del espacio urbano y los cambios de la organización económica, (Kusnetz, 1970). Posterior a la caída del keynesianismo y con el modelo de libre mercado en todo su esplendor, en casi todas las economías del planeta se han seguido al pie de la letra los postulados del Consenso de Washington y una segunda serie de reformas denominadas de “segunda generación”, (Rodrik, 2011: 37). Sin embargo, los resultados en un periodo de 30 años distan mucho de lo que el discurso original pregonaba acerca de mejorar las condiciones de vida de millones de habitantes sobre todo en ALC debido a que los resultados pueden catalogarse como negativos: tasas de crecimiento del producto bajas, pobreza creciente, etc.

Dentro de este contexto China viene a irrumpir con su propia interpretación y aplicación de políticas rompiendo con ello el *mainstream* económico de que el Estado debe limitar su participación en la actividad económica y social. El propio Rodrik de manera didáctica expone en su obra “Una economía, muchas

recetas” (2007), que hasta un marciano estaría confundido por el hecho de que mientras China hizo todo lo contrario a dicho Consenso, su producto creció durante tres décadas en promedio 10% a diferencia de ALC. Tal exposición sirve para explicar que China al igual que otros países del sudeste asiático se ha valido de mecanismos que controlan lo económico bajo el Estado aun con la presencia de capitales extranjeros, (*Ibidem*, 47). Arrighi cita al respecto:

“El gobierno chino dio la bienvenida a la inversión directa extranjera, pero también en este caso en la medida en que entendía que servía al interés nacional chino. Así a principios de la década de 1990 se les dijo a Toshiba y otras grandes empresas japonesas, en términos bastante tajantes, que a menos que aportaran consigo a sus fabricantes de componentes, no serían bien recibidos. De esta forma es que se establecen consorcios simultáneos rivales con sociedades extranjeras, como lo hicieron los Automóviles de Guangzhou con Honda y Toyota, algo que Toyota no había aceptado en ningún otro país” (Arrighi, 2007: 370).

De lo anterior, es importante señalar que el éxito económico chino suele ser explicado predominante a través del análisis económico neoclásico para destacar la importancia de la industria, las instituciones, la inversión extranjera directa, el desarrollo de la ciencia y tecnología, la industria así como el comercio exterior entre otros aspectos. Si bien no es erróneo, puede llegar a ser reduccionista por centrarse en analizar determinadas variables y su comportamiento. A esto hay que sumar que desde la postura neoclásica escapa lo político, lo ambiental y lo social como elementos dinámicos y que no responden a los estímulos del mercado.

Desde una perspectiva heterodoxa no se trata de explicar solamente el crecimiento del producto sino de todo el proceso de acumulación en su conjunto. Por esta razón para aquellos que buscan en el caso chino elementos que pudieran trasladarse a la realidad latinoamericana sin conocer el universo de medidas establecidas por el gobierno chino desde la era maoísta, están cometiendo un enorme error interpretativo. En este sentido, hay una serie de políticas que han trastocado significativamente a diversas generaciones de habitantes chinos en sus valores y reproducción social. De tal suerte que medidas de control demográfico y migratorio como el *Hukou* y la *política del hijo único* (hoy ya eliminada), serían impensables en ALC. A ello se suma el férreo control de la información y de sus distintas formas de expresión, el cual es comúnmente denunciado desde occidente y por los propios disidentes chinos exiliados en el extranjero o por presos político al interior de China, (Li, 16/12/13). El ascenso de China a decir de Harvey, se debe a la construcción de un particular tipo de economía de mercado que combina elementos del neoliberalismo con control centralizado autoritario para aplicar todo lo establecido dentro de los planes quinquenales, es decir, un neoliberalismo con características chinas, (Harvey, 2005: 120).

China no puede ser un ejemplo de crecimiento para ALC por los altos niveles de explotación y las condiciones bajo las que es sometida el promedio de la fuerza de trabajo. Empresas nacionales y transnacionales cuentan con un escenario inmejorable dentro del territorio chino en materia laboral para asegurar altas tasas de rentabilidad. Ello sin contar la devastación ambiental que están sufriendo a lo largo y ancho de su territorio y que repercute negativamente en lo social y lo ecológico. Aquellos pasajes que describen K. Marx y F. Engels en *El Capital*, sobre la clase obrera y la forma en que es sometida y explotada en las fábricas y centros urbanos de la Europa del siglo xviii y xix pareciera se plasman a la perfección en la China del siglo xxi.

“Cuanto más rápidamente se acumula el capital en una ciudad industrial o comercial, tanto más veloz es la afluencia del material humano explotable, tanto más míseras las improvisadas viviendas de los obreros. “Newcastle-upon-Tyne”, como centro de un distrito carbonífero y minero cuyo rendimiento es cada vez mayor, ocupa, después de Londres, el segundo puesto en el infierno de la vivienda. No menos de 34.000 personas viven allí en viviendas de un solo cuarto”, (Marx 1867: 825).

“Las casas en que suelen vivir los obreros están situadas en pasadizos y patios estrechos. En lo tocante a luz, aire, espacio y limpieza, esas casas son verdaderos modelos de insuficiencia e insalubridad, una vergüenza para cualquier país civilizado. Hombres, mujeres y niños yacen revueltos en ellas durante la noche. En cuanto a los hombres, el turno de la noche sucede al del día en una secuencia ininterrumpida, de tal manera que las camas casi no tienen tiempo de enfriarse. Las casas están mal provistas de agua y peor aún de letrinas, son inmundas, mal ventiladas, pestilentes”, (ibidem).

Escenarios como estos se reproducen en los espacios urbano-industriales y particularmente en las zonas económico especiales. Hay estudios que se han realizado para documentar que los métodos de generación de plusvalor absoluto y relativo en las ramas textil, electrónica o la automotriz asemejan a lo citado por Marx.

Las asociaciones DanWatch y China Labor Watch en el año 2013 elaboro el trabajo “*Electrónica low cost: Estudio de las condiciones laborales de cuatro proveedores de Dell en China*”.

En esta obra se analizan los mecanismos de explotación de la fuerza de trabajo china en cuatro de las fábricas Mingshuo (Jiangsu), Hipro Electronics, MSI y Taida (Guangdong)³ que son proveedoras de la empresa de productos electrónicos de la firma estadounidense Dell.

³ **Mingshuo** es una filial del grupo taiwanés Pegatron dedicada a la producción y ensamblaje de componentes de informática y accesorios para ASUS, HP, Samsung, Microsoft y Dell. La fábrica de Suzhou es la más grande de la provincia (158.000 metros cuadrados) y emplea a unas 70.000 personas en épocas de puntas de trabajo y a unas 50.000 en temporada baja.

Hipro Electronics forma parte de Chicony Power Technology, una filial del grupo taiwanés Chicony. Produce fuentes de alimentación conmutadas y otros aparatos electrónicos destinados exclusivamente a la exportación para Microsoft, IBM, HP, Samsung, Compaq, NEC, Yokogawa, Sony y Dell. Emplea a 6.000 personas.

MSI, empresa taiwanesa con fábricas en China. El complejo industrial de Shenzhen (200.000 metros cuadrados de superficie y 8.000 puestos de trabajo) se dedica a la producción y ensamblaje de componentes de informática, como placas base, tarjetas gráficas, tarjetas de memoria flash y otros accesorios. MSI posee una línea propia de productos y también fabrica para las grandes marcas, como HP, NEC y Dell.

Taida Electronics es una filial del grupo Delta Electronics. El complejo industrial de Dongguan está formado por cinco fábricas que ocupan 126.700 metros cuadrados, emplean a 30.000 personas y se dedican a



Los casos antes expuestos apenas y son una mínima muestra del amplio espectro de centros fabriles que existen en China. Si bien el gobierno chino argumenta que existen reglamentaciones y leyes para regular a las empresas, la realidad evidencia lo contrario. Máxime cuando el propio gobierno es renuente para dar conocer a fondo las condiciones laborales de los obreros chinos y de los centros de trabajo.

China al igual que cualquier otro país capitalista está experimentando por un lado una brecha creciente entre el ingreso urbano y rural y, especialmente el incremento de la concentración de la riqueza. En la gráfica 2 se observa como el coeficiente de Gini paso de 0.345 en 1990 a 0.470 en 2010, pese a ello en una lógica Kusnetsiana el gobierno argumenta, que esto es natural y sólo se trata de una transición hacia el desarrollo tal y como lo experimentaron las grandes potencias mundiales, donde al principio se observan tasas de crecimiento y concentración del ingreso altas y posterior-

la producción de chips, placas de circuitos, fuentes de alimentación conmutadas, cables y adaptadores de alimentación. Es proveedora de NEC, GE, HP, Fujitsu, Phillips y Dell.

mente se pasara a un escenario de crecimiento sostenido con una mejor distribución de la riqueza entre la sociedad.

La pregunta debería ser qué ha hecho ALC y México para que no crezca y mejore su bienestar económico y social, más aun en un contexto donde las restricciones ambientales comienzan a ser cada vez más adversas.

¿Es entonces China la oportunidad de crecimiento que requiere México y ALC?

La postura ideológica neoliberal estableció que el crecimiento ya no podía tener como asiento la inversión e injerencia del Estado, ello abrió las puertas a la inversión privada nacional y extranjera para posicionarse donde le resultara más redituable y también marcó la pauta para que el crecimiento (al menos en el discurso) estuviera basado en el comercio exterior. Desde entonces prácticamente casi todos los países de ALC apegados a este designio mundial han apostado sus activos naturales y sociales para responder a la demanda internacional. Los territorios nacionales por su parte se han super especializado

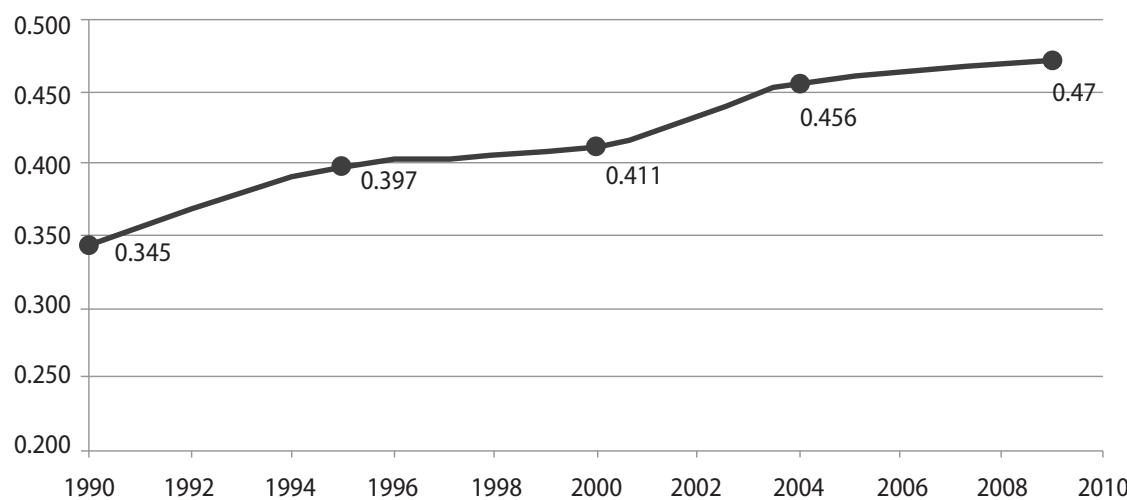
y subordinado para cumplir con compromisos suscritos entre los gobiernos centrales y las empresas nacionales y transnacionales.

Bajo este escenario se insiste en que China y la economía mundial es la panacea para encausar el crecimiento en las economías latinoamericanas sin embargo, el discurso oficial evade discutir las condiciones estructurales bajo las que actualmente se encuentra ALC y son en sí su principal obstáculo. Los sectores empresariales, académicos, políticos y sociales más optimistas ven en China la oportunidad para subirse al “tren de la prosperidad” sin dimensionar y cuestionar hasta donde es viable no sólo económica sino también social y ambientalmente.

No existen indicios para suponer que China en el corto y mediano plazo impulse el crecimiento económico integral que requiere ALC. Lo que si se observa es que sólo los sectores y ramas exportadores así como los importadores de productos de demanda final al mayoreo y menudeo son los que están teniendo mayores beneficios. La expectativa de penetrar de manera masiva al mercado chino con productos

Gráfica 2

Evolución del coeficiente de Gini en China, 1990-2010



Fuente: Instituto español de banca y comercio, 2011.



30

de demanda final tampoco se observa que en el corto plazo se puedan concretar. Es complicado aún para las grandes empresas transnacionales posicionarse, no sólo por las restricciones institucionales y condicionamientos que imponen las autoridades chinas. Sino también porque el propio mercado interno está en un proceso de consolidación hacia la occidentalización y que el propio gobierno trata de impulsar. Es decir, en este momento la población promedio china posee uno de los niveles de ahorro más alto a nivel mundial (25 a 30%) pero no practica el crédito consuntivo tal y como se puede observar en occidente; ambos, factores limitan que el consumo doméstico no sea como sucede en otras economías americanas o europeas.

El consumidor promedio chino es *sui generis* ya que prefiere marcas nacionales antes que extranjeras; los productos además de cumplir con las reglamentaciones estatales enfrentan la idiosincrasia popular como las supersticiones. El mercado boyante al que hacen referencia los entusiastas emprendedores es la llamada nueva “clase” media urbana, también representa un fuerte reto para las empresas extranjeras ya que no consume cualquier marca comercial a pesar de las intensas campañas de publicidad que puedan existir. Deben ser marcas de prestigio,

reconocidas no sólo mundialmente sino también recomendadas por los propios sectores que ya han consumido los propios productos.

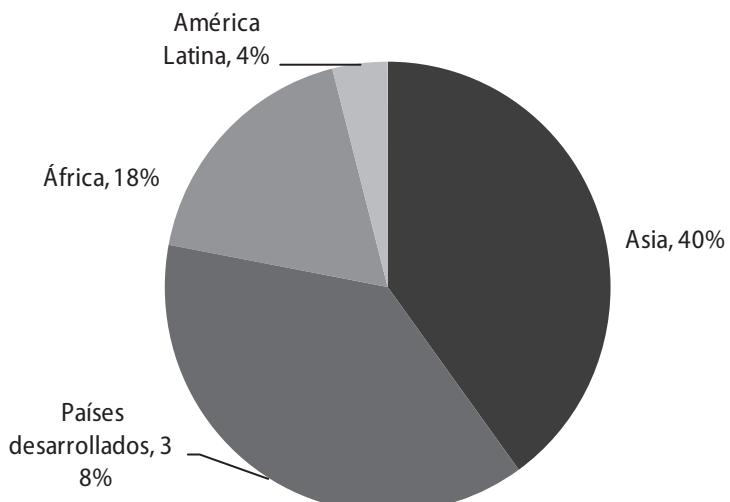
A finales del año 2010 y ahora en el 2016 el gobierno chino emitió su política de Estado para ampliar la relación con ALC en cuatro grandes áreas: política, económica, cultural y social y, paz, seguridad y justicia. En el discurso el gobierno chino proyecta que con dicha estrategia, ambos bloques se beneficiaran paulatinamente en el mediano y largo plazo. No obstante,

se percibe que si bien dicha política es aparentemente transversal, ALC seguirá ocupando un lugar tangencial para China ya que por ejemplo, no quiere aceptar tratados de complementariedad productiva. Su principal objetivo seguirá siendo alrededor de suscripción de proyectos en infraestructura para la explotación de recursos naturales (puertos y carreteras), invertir en sectores estratégicos como la minería y energía y seguir impulsando las exportaciones de productos primarios y semi procesados basados en cobre, hierro, etc.

“América del Sur suministra, más del 60% de las importaciones chinas de soja, principalmente desde Brasil y Argentina; 80% de harina de pescado, desde Perú y Chile; cerca de 60% de despojos de aves troceados, desde Argentina y Brasil; y 45% de vinos y uvas, de Chile. Por otro lado, la canasta exportadora de los países de esa subregión se concentra en un número bastante reducido de productos. En el caso de Argentina, por ejemplo, tres productos (semillas de soja, aceite de soja y petróleo) constituyen más del 84% de sus exportaciones totales hacia la RPCh. Un caso similar es el de Chile, donde tres productos (cobre refinado, concentrado de cobre y pulpa de madera) constituyen el 85% de sus exportaciones totales al país asiático”, (Rosales, 2007).

Gráfica 1

Distribución porcentual acumulada de la inversión directa china en el mundo, 2009



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Comercio de China. "2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment", 2010.

31

Más aun, desde que en el año 2013 el gobierno chino anunció la llamada “nueva normalidad china” que es una medida para reorientar y desacelerar el crecimiento del PIB se estima que la demanda de bienes y servicios provenientes de ALC disminuirán. Situación que afectara inevitablemente el llamado *boom* de materias primas y con lo que los ingresos obtenidos por este rubro descenderán para la región (OCDE, 2015).

En otro sentido, para China, ALC es menos relevante en términos económicos que como lo señala Jenkins “... tomando a América Latina y al Caribe en su conjunto, la región representa solamente el 3% de las exportaciones de China, y el 3,8 de sus importaciones. Por otro lado, China es uno de los cinco primeros mercados de exportación para Argentina, Brasil, Chile, Cuba y Perú, y es una de las cinco fuentes principales de las importaciones de estos países, así como de Colombia, México, Paraguay y Uruguay” (Jenkins, 2009: 253). Del mismo modo obsérvese el volumen de la inversión directa china colocada a nivel

mundial. Así, mientras que del 100% de la inversión acumulada al 2009, Asia ha recibido el 40%, distintos países desarrollados (Estados Unidos, Canadá, España, etc.) el 38%, África el 18% y AL, se encuentra al último con el 4%. Ver gráfica 1.

En suma, China parece más una oportunidad de negocios sectoriales que una oportunidad de crecimiento integral para ALC y sus distintas regiones. Sobre este aspecto también debe mencionarse que cada país latinoamericano ha impreso su propia estrategia aunque al final redundan en lo ya señalado exportar materias primas y productos semi procesados e importar mercancías chinas. Unos con diferente saldo en la balanza comercial pero en la misma tesitura.

México por su parte parece seguirá anclado con su relación histórica con los Estados Unidos la cual esta tambaleándose con la llegada de D. Trump en renglones como el de la renegociación del Tratado de libre Comercio. Urge que el gobierno de México reconsideré toda su política económica y su dependencia con la economía norteamericana ya está perdiendo terreno en este mercado frente a China

en diversos sectores y ramas como la eléctrica, la automotriz y otros productos manufacturados (Dussel Peters, 2013: 13-24).

Conclusiones

El ascenso de China está jugando un papel central en la reconfiguración política y económica mundial pero aún debe resolver varios retos para aspirar a ser una potencia desde un punto de vista progresista en lo social, económico, ambiental. La parte social no sólo debe atenderse satisfaciendo el poder adquisitivo de la población y disminuyendo los niveles de pobreza (de por sí significativo) sino más aun propiciando una mayor equidad entre lo urbano y lo rural y sobre todo, atendiendo el tema de los derechos humanos universales: civiles y políticos, económicos, sociales y culturales.⁴

El tema ambiental es igual de complejo, debido al alto crecimiento económico que ha registrado China, la demanda de bienes y servicios ambientales ha sido intensiva al igual que la generación de residuos y desechos. Lo cual afecta no sólo al territorio chino sino al resto del mundo ya que los países (principalmente aquellos en vías de desarrollo) en su afán de vincularse con China están comprometiendo sus ecosistemas para satisfacer la demanda de energía, minerales, cereales y granos, madera, recursos marinos y materias primas en general. Dicho modelo es cuestionado ya desde los 50's con la Teoría de la dependencia por no aportar al crecimiento económico de los países (en este caso de ALC) de manera integral. Por el contrario, en la actualidad es insostenible este patrón de exportaciones basado en productos prima-

rios y semi transformados por devastación ambiental que ello genera y porque no resuelve las condiciones de atraso regionales.

Atendiendo la pregunta que da lugar a este ensayo acerca de si China es realmente una oportunidad de crecimiento para ALC y México, la evidencia demuestra que no bajo el actual modelo desarrollado entre ambas regiones. Es verdad que se obtienen ingresos y beneficios pero no para motivar un efecto multiplicativo en el producto nacional. Esto se comprueba aun en países que sostienen un tratado de libre comercio con China como Costa Rica, Perú y Chile.

Ante este escenario se debe repensar el modelo completo en que está sumida ALC. La obcecación de atraer inversión extranjera para impulsar el crecimiento del producto ya está demostrado a lo largo de tres décadas no ha resultado un método eficiente. Lo que China al igual que otros países asiáticos ofrece como principal lección es que las empresas transnacionales así como la inversión extranjera deben estar apegadas a las rutas y criterios que el Estado establece para atender las necesidades más apremiantes de cada país. Se debe explorar una propuesta de impulsar la producción nacional y atender el mercado interno y, particularmente disminuir la concentración del ingreso.

El Consenso de Washington y el modelo de libre mercado en su conjunto ya demostraron estar agotado. Sin embargo, sigue defendiéndose por grupos políticos y económicos

Ante este escenario
se debe repensar el
modelo completo en
que está sumida ALC

⁴ Para conocer con amplitud el listado de los derechos humanos universales consultar: <http://www.derechoshumanos.net/derechos/index.htm?gclid=CI7Fw-XXq8QCFZKLaQodt0YAwA>

oligárquicos pues ha resultado propicio para sus propios intereses y cumplir así con el orden mundial establecido.

Detrás de China viene la India otra economía emergente y que por el momento escapa de toda la parafernalia que se ha construido alrededor del fenómeno chino por ciertos sectores de políticos, empresarios, académicos y la propia sociedad. Se debe regresar a los planteamientos estructuralistas incluyendo dentro de la discusión el significado de la globalización. Más aun cuando se atribuye a que el fracaso económico de los países en vías de desarrollo se debe a una mala estrategia de incorporación. No se trata de cerrar fronteras e instaurar un proteccionismo a ultranza como antaño pero tampoco como lo hicieron países como México que de nada le vale estar entre los primeros lugares de los países que más exportan al mundo y con un amplio número de tratados y convenios con el exterior, donde el comercio exterior juega una pieza preponderante.

Por cuestiones geográficas, de mercado y disponibilidad de recursos naturales sería más conveniente impulsar proyectos de desarrollo regional entre México, Centro y Sudamérica

que centrar toda la atención hacia China, pero no desde una perspectiva donde deben ser comandados por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y las grandes empresas transnacionales.

La realidad actual de ALC exige un escenario de mayor trascendencia. El ideal de crecimiento debería ser entonces de manera horizontal y reflejada en mejores condiciones para la sociedad. No a la inversa, mayor rentabilidad para la clase empresarial basada en la desigualdad y la concentración del ingreso.

Finalmente, en este tipo de discusiones deben incluirse planteamientos de otras corrientes que cuestionan el postulado ortodoxo del crecimiento. Existen reflexiones sobre el llamado *decrecimiento*, desarrollado por Serge Latouche, quien parte de que debe controlarse la producción económica con el objetivo de alcanzar una nueva relación de equilibrio entre el ser humano y la naturaleza. Por ello es que ninguna propuesta es ociosa o utópica cuando está demostrado que los modelos de crecimiento de mayor envergadura en el siglo xx no han resuelto contradicciones históricas entre los países del centro y la periferia.

Bibliografía

- Arrighi, Giovanni. 2007. Adam Smith en Pekín: Orígenes y fundamentos del siglo XXI. Ed. Akal, España.
- DanWatch y China Labor Watch (2013). Electrónica low cost: Estudio de las condiciones laborales de cuatro proveedores de Dell en China. http://www.setem.org/media/pdfs/Informe_Electronica_low_cost_CAST.pdf consultado el 31 de marzo de 2014.
- Dussel, Peters Enrique et al. (2013). China and the New Triangular Relationships in the Americas. China and the Future of US-Mexico Relations. CLAS-University of Miami, CLAS-University of California and CECHIMEX, FE-UNAM.
- Instituto español de Banca y Comercio, 2011. El XII Plan Quinquenal de China. España.
- Harvey, David. 2005. Brief History of Neoliberalism. Oxford. University Press. UK.
- Jenkins, Rhys. 2009. El impacto de China en América Latina en Revista CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS, No.85-86. Barcelona, España.
- Kuznets, Simon. 1970. Crecimiento Económico y Estructura Económica. Ed. Gili, España.
- Li, Jianhong. 16/12/2013. "El pueblo chino ha pagado un alto precio por el despegue económico". Consultado el 12 de marzo de 2015 de: <https://www.es.amnesty.org/noticias/entrevistas/entrevista/articulo/li-jianhong-el-pueblo-chino-ha-pagado-un-alto-precio-por-el-despegue-economico/>
- Martínez, Rivera Sergio E. (2013). China y América Latina y el Caribe: una visión ambiental heterodoxa de su intercambio comercial en Trápaga, Yolanda (coord.), América Latina y El Caribe-China: Recursos Naturales y Medio Ambiente. RED ALC-CHINA, UDUAL y CECHIMEX, FE-UNAM.
- OCDE. 2015. Perspectivas económicas de América Latina, 2016: hacia una nueva asociación con China.
- Rosales Osvaldo y Mikio Kuwayama. (2007). América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión. Revista de la CEPAL no. 93. Chile.



Explorando el modelo neoliberal mexicano: ensayo de una reflexión crítica a propósito de la publicación de *Méjico cruce de siglos 1970-2014*¹

Juan Odisio *

* Becario posdoctoral UNAM
Posgrado de la Facultad de Economía
odisio@gmail.com

35

¹ Este texto se basa en la intervención que se me invitó a realizar durante la presentación del libro *Méjico cruce de siglos 1970-2014. Pensamiento, desarrollo y políticas económicas. Antecedentes y tendencias*, llevada a cabo en la Facultad de Economía de la UNAM el 17 de noviembre de 2016.

La doctora Esperanza Fujigaki es la cabeza de un entusiasta grupo de investigación que, desde la Facultad de Economía, impulsa nuevos abordajes en el terreno de la historia económica mexicana de las últimas décadas. El libro que nos ocupa, *Méjico cruce de siglos 1970-2014. Pensamiento, desarrollo y políticas económicas. Antecedentes y tendencias*, es la segunda materialización del trabajo encarado por este colectivo de profesores e investigadores, que viene a sumarse al volumen inaugural, *Méjico en el siglo XX: pasajes históricos*, publicado en 2013 por esta misma casa de estudios. En un sentido general, estos trabajos han comenzado a arrojar nueva luz sobre distintos procesos históricos transitados por la economía mexicana desde mediados del siglo pasado hasta nuestros días.²

Para comenzar, se debe señalar como virtud del libro que, a pesar de tratarse de una obra colectiva, no es una simple aglomeración de voces que se superponen unas a otras. Si bien cada capítulo tiene alcances, un tema y un enfoque particulares, hay una articulación posible que surge al cerrar la última página. Ello se debe a que cada trabajo, a su forma, excede su propio ámbito y plantea elementos para avanzar en una interpretación más amplia del proceso histórico-económico mexica-

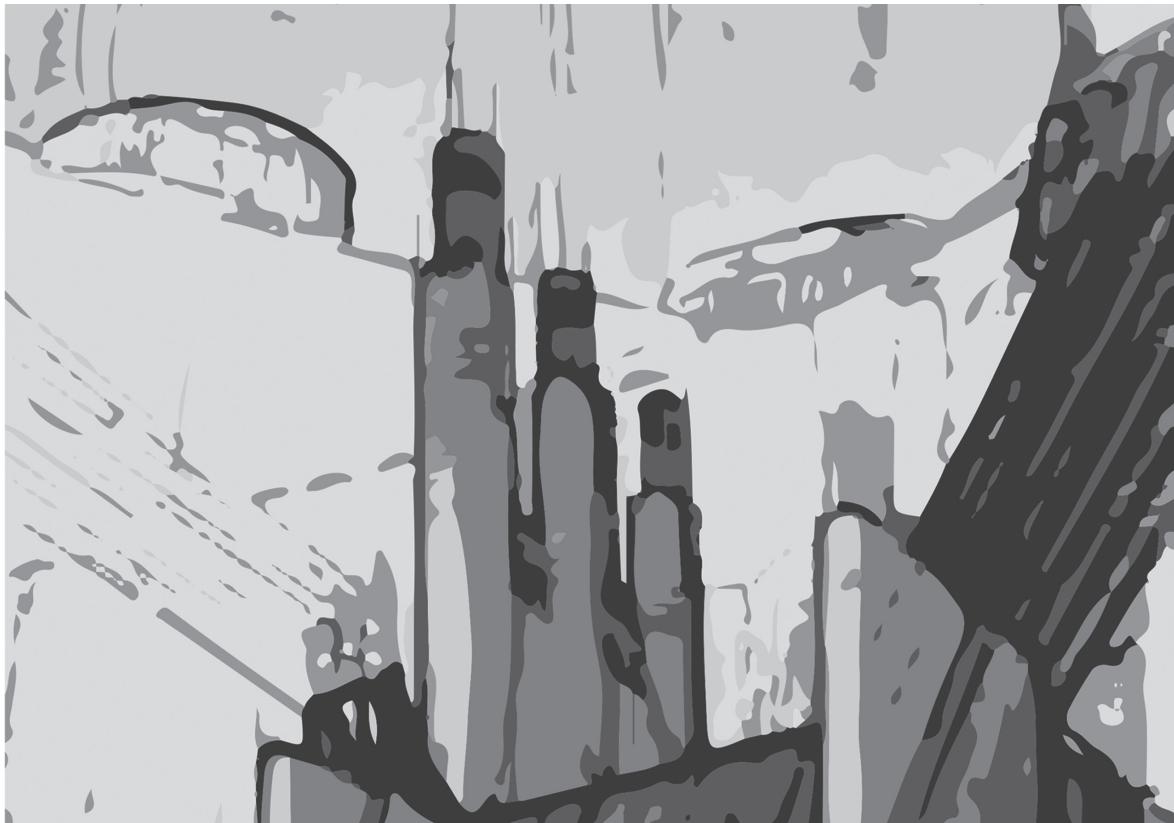
no desde la segunda mitad del siglo pasado hasta nuestros días, con especial énfasis en la emergencia del modelo neoliberal.

Antes de indagar esa dimensión con más detalle, se iniciará esta nota con un breve comentario sobre los distintos capítulos de la obra. Ello permitirá ubicarnos mejor en las reflexiones sobre ese sentido, implícito, más amplio del libro. La propuesta de lectura es la de tratar de entablar un diálogo entre la experiencia mexicana y la argentina. La pregunta que subyace a este acercamiento es: ¿qué tienen en común México y Argentina, y que los separa? Con esa clave en mente, se examinará más de cerca el contenido de cada capítulo, siguiendo el orden en que aparecen publicados, que -atinañadamente- es a la vez cronológico y temático.

Tras una introducción a cargo de la coordinadora del volumen, que cumple el cometido de trazar el arco temporal que da sustento a los trabajos más específicos siguientes, el primer capítulo, escrito por José Abel Ogaz Pierce, aborda el pensamiento de Vicente Lombardo Toledano durante la segunda mitad de la década de 1950, en lo referido específicamente a cuestiones económicas y de política económica. Encontramos allí una lectura marxista del proceso económico mexicano de posguerra, que se puede interpretar como el cruce entre la posición política que, por entonces, impulsaba el Partido Comunista a escala continental y una reflexión propia del líder obrero, relativa a la herencia de la revolución mexicana, que en su concepto había sido “tracionada” y debía ser recuperada.

Si bien cada capítulo tiene alcances, un tema y un enfoque particulares, hay una articulación posible que surge al cerrar la última página

2 En ese sentido, forman parte de una cierta renovación historiográfica que ha comenzado a matizar los postulados heredados acerca del modelo de industrialización de posguerra y los resultados alcanzados con su posterior reversión. Un argumento similar para el caso argentino es realizado por Rougier (2014 [2007]).



De tal modo, la necesidad de expandir la industria nacional -en especial sus ramas básicas-, los límites dados tanto por la penetración imperialista (dada la creciente presencia del capitalismo monopolista estadounidense) como por la restricción externa y asimismo el papel que frente a ellos debía jugar la planificación estatal, eran tópicos que resonaban igualmente en otros intelectuales comunistas de América Latina.³ Ahora bien, una diferencia sustancial con la Argentina radicaba en la querella contra los sectores latifundistas. Valga como ejemplo que, casi al mismo tiempo, Jaime Fuchs -con probabilidad, el economista más destacado entre las filas del PCA de la época- sostenía que una de las limitaciones (y quizás la más importante) para un despliegue más rápido y profundo de la industria pesada era la persistencia del

latifundio y la estructura concentrada de propiedad agraria.⁴ Recién en segundo lugar aparecía el imperialismo como factor limitativo, planteando un orden de prioridades diferente ya que en Argentina no se había logrado efectivizar una reforma agraria. Esto, huelga aclararlo, implicaba una diferencia sustantiva con lo sucedido en México, lo que resulta evidente en el abordaje de ambos autores.

Por otra parte, al volver la mirada hacia atrás Lombardo Toledano proponía retomar y profundizar el legado revolucionario en todo lo que éste tenía de nacionalista, popular, industrializador e igualitario. En ese sentido, la referencia al pasado le permitía ser profundamente crítico de su presente; es decir, de las políticas económicas implementadas en los años de la inmediata posguerra. El abandono del

3 Se pueden revisar al respecto distintos capítulos de Concheiro, Modonesi y Crespo (2007).

4 Cfr. Fuchs (1958).

programa revolucionario había conducido a México a un callejón sin salida y, por ende, era necesario retomar la senda perdida. Interpelando a la clase política dirigente y a la burguesía local, cooptadas por el imperialismo, para Lombardo la alternativa sólo podía emerger de la participación sustantiva y masiva de los sectores trabajadores en la toma de decisiones. Con todo, responder la pregunta acerca de las condiciones y la posibilidad efectiva de concretar este programa -una puerta que el autor deja entreabierta en su capítulo- nos llevaría aquí demasiado lejos y sólo la dejo aquí planteada.

El siguiente capítulo del libro adopta un enfoque muy distinto. Tayra González Orea sigue la trayectoria de un ingenio azucarero que estuvo bajo control de una misma familia -los Bermejillo- durante tres generaciones. Se trata de un estudio de historia empresarial y sectorial, que abarca más de un siglo, que permite al lector trazar un mapa del cambiante sistema de relaciones económico-sociales en torno a tres ejes estructurantes: los intereses empresarios, la dinámica de la rama productora de bienes de consumo básico y la permeabilidad de la política económica a las demandas de distintos sectores sociales en México entre 1868 y 1975. Del juego de estos elementos diversos se puede obtener una visión compleja del proceso analizado por la autora.

En ese sentido, la riqueza del estudio radica en que no plantea una explicación lineal, sino que adopta un prisma multi-causal para dilucidar la evolución del ingenio de Pedernales en su larga historia. Por ejemplo, la empresa terminó en la quiebra y pasó a manos estatales, pero ese resultado no puede adjudicarse a la falta de “espíritu emprendedor” de sus dueños (al contrario, se debió en parte importante al excesivo optimismo por las perspectivas abiertas en los años sesenta en los mercados externos), sino más bien a la dinámica asociada a

En ese sentido, la riqueza del estudio radica en que no plantea una explicación lineal, sino que adopta un prisma multi-causal

la estructura socio-económica mexicana y, especialmente, al resultado de la relación entre empresarios y orientación estatal. El mantenimiento de precios reducidos durante largos años para favorecer el consumo popular había afectado la rentabilidad de los ingenios, que se fueron sumiendo en el estancamiento, el atraso tecnológico y un progresivo endeudamiento.

Los problemas de sobreproducción (o su contracara, un mercado interno sin capacidad de absorber toda la producción local) implicaron en México, al igual que en Argentina o en Brasil, un creciente involucramiento estatal desde los años treinta, en pos de sostener esta actividad agroindustrial.⁵ Sin embargo, las diversas estrategias -muy bien analizadas por la autora- no evitaron que algunas décadas más tarde, frente a problemas económicos y financieros todavía irresueltos, se planteara la salida por vía de la nacionalización de los ingenios en quiebra, en cuya bolsa también cayó la empresa de los Bermejillo.

El tercer acápite, de Enrique García Moisés y Adrián Marín Blancas, se aboca a responder una pregunta clave a la hora de evaluar el

⁵ La producción historiográfica al respecto es más que abundante. Un buen punto de inicio es el artículo de 2014 de María Celia Bravo y Florencia Gutiérrez. Para una perspectiva comparada entre Argentina y Brasil, véase Campi, Pinto y Bravo (2015).

desempeño macroeconómico de México durante las últimas décadas: ¿qué tan ventajoso para el desarrollo resultó la llegada de ingentes flujos de inversión extranjera directa desde los años ochenta? Se puede considerar que el caso mexicano es paradigmático en este punto, en tanto su cercanía con los Estados Unidos y la política comprometida de atracción de capitales permiten considerar al país como un campo de experimentación casi ideal de los resultados que acarrea para una economía periférica la adopción de una estrategia fundada en la irrestricta apertura económica y financiera.

La respuesta de los autores deja poco lugar a dudas: los prometidos impactos benéficos sobre la acumulación tecnológica, la generación de empleos de calidad o la modernización del sector industrial han sido decepcionantes. Por el contrario, los inversores extranjeros han aprovechado todas las medidas favorables que se tendieron para su llegada, pero sin generar las asociaciones virtuosas que de ellas se esperaban. No resulta este un resultado novedoso para quienes piensan dentro de la gran tradición estructuralista y dependencia latinoamericana, sin embargo sus postulados son minimizados por la escuela económica neoclásica, negando su potencia.⁶ En el caso de inversiones productivas estos grandes capitales

mantuvieron un férreo control sobre la tecnología que incorporaron y los salarios depri-midos, se hicieron con abundantes beneficios fiscales y de todo tipo, no originaron prácticamente nuevos encadenamientos en el resto de la economía nacional y terminaron por incrementar la presión sobre las divisas disponibles. Más aún, los autores postulan que su comportamiento resultó crecientemente rentista, alejándose de las inversiones productivas. Al dirigirse cada vez más hacia la inversión de cartera maximizaron su rentabilidad sin asumir mayores riesgos.

Entablando diálogo con estas conclusiones, Carlos Tello, en su capítulo sobre el funcionamiento de las finanzas públicas durante la época neoliberal, es categórico. El profuso y profundo análisis del uso del ingreso y el gasto públicos y su articulación con los intereses de las clases sociales desnuda un cambio radical a par-

tir de la implementación de la primera oleada de “reformas estructurales” durante los años ochenta. A partir de entonces, la política fiscal pasó a estar exclusivamente orientada por los beneficios de los grandes grupos capitalistas. El principio de mantener las “finanzas sanas” se estableció como el pilar para la política fiscal, siendo su objetivo declarado garantizar la estabilidad macroeconómica puesta al servicio de los compromisos externos y la atracción del capital foráneo.

6 Un balance retrospectivo de la teoría de la dependencia por parte de uno de sus principales intérpretes puede hallarse en Dos Santos (2003).

Llegado a ese punto, el autor recurre a la caracterización del “estancamiento estabilizador” para describir el norte de la política económica de los últimos años.⁷ Tello señala luego los principales problemas del gasto público en México durante los últimos treinta y cinco años: una clara insuficiencia en relación a las necesidades sociales y económicas del país; una mala ejecución, poca transparencia en su ejercicio y nula evaluación por resultados; una enorme rigidez que ha impedido utilizar la política fiscal como palanca del desarrollo (dado que más del 95% de las partidas se definen de manera inercial); una alta concentración decisoria en el poder ejecutivo nacional, entre otros factores limitantes.

En lo atinente al gasto social, su monto es reducido en relación al prevaleciente en los demás países latinoamericanos y -lo que es aún más expresivo de la lógica subyacente- su incidencia favorece predominantemente a los sectores urbanos y se dirige en gran proporción a los sectores más pudientes. Por el lado de los ingresos tributarios, se demuestran la limitada capacidad recaudatoria y la fuerte dependencia de las cuentas fiscales sobre los ingresos, directos e indirectos, originados en el petróleo. Todo ello explica que la redistribución secundaria del ingreso sea prácticamente nula en México. Tampoco en el sentido de la promoción del crecimiento el gasto público ha logrado gran incidencia. La adopción del neoliberalismo “en su máxima expresión” ha llevado al desmantelamiento de todas las herramientas

⁷ Considero importante dejar anotado que este concepto -adelantado por Rolando Cordera y René Villarreal y más recientemente también utilizado por otros destacados economistas, como Francisco Suárez Dávila, Ignacio Perrotini o Gerardo Esquivel- demanda un estudio analítico propio, ya que es una denominación muy potente para describir el objetivo y el resultado de la estrategia neoliberal impulsada en México durante las últimas décadas.



de política económica y con ello, a un retroceso indudable de la sociedad y la economía mexicana.

No hay forma de no coincidir con el autor cuando reclama retomar el control de la política fiscal como palanca del desarrollo y herramienta de distribución progresiva del ingreso. Es una lección para todos los países en procura de su mayor bienestar que una baja participación del gasto público en la economía no libera las fuerzas del sector privado, tal como los adalides del *crowding-out* predicen.⁸ Al contrario, sin el impulso estatal la actividad productiva se estancó y la inversión privada no ocupó el lugar vacante. Es dable pensar que lo sucedido es una especie de efecto *crowd-out* inverso: al salir el Estado del mercado también salió el sector privado, dejando a la economía mexicana funcionando en el vacío. Haber confiado durante los últimos lustros el crecimiento económico del país exclusivamente al componente de las exportaciones se revela, indudablemente, como un grave error.

En la misma lógica que los dos trabajos anteriores, el capítulo de Adrián Escamilla Trejo plantea una lectura desde la dinámica del Estado como empresario industrial. Como fruto derivado de su investigación doctoral sobre el Combinado Industrial Sahagún, este autor analiza tres fases de reconversión industrial del complejo productivo, investigando el devenir de sus tres nodos principales: Concarril, DINA y SIDENA, desde 1976 hasta la actualidad.⁹ Cada planta siguió una pauta distinta para su transformación pero en líneas generales se

8 Como se deriva, por ejemplo, del conocido "modelo de Mundell-Fleming"; cfr. Blanchard (2008). Siguiendo la línea de argumentación contraria, se ha probado que el Estado puede actuar como una "fuerza de atracción" (*crowding-in*) eficiente para el capital (Moudud, 2006: 40-42).

9 Por un estudio en detalle del problema, puede consultarse la referida tesis: Escamilla (2015).

No hay forma de no coincidir con el autor cuando reclama retomar el control de la política fiscal como palanca del desarrollo y herramienta de distribución progresiva del ingreso

produjo un replanteo productivo, tecnológico y de vinculación con el capital foráneo. Lo que resulta evidente es que las firmas estatales dejaron de ser vistas como puntales de la industrialización mexicana y se les impuso la adopción de prácticas de "cooperación" con las empresas extranjeras, e incluso llegaron a ser catalogadas como causantes principales de los males económicos. El supuesto asociado al paradigma neoclásico y monetarista -que cundió con fuerza en todo el mundo- era que el Estado no podía ser un buen gestor empresario, y por lo tanto debía dejarse en manos de los capitalistas privados toda actividad económica que no fuera estrictamente la provisión de bienes públicos.¹⁰ Incluso, a veces, ni siquiera eso.

Si los emprendimientos públicos habían logrado complejizar la matriz industrial y tecnológica u obtener durante muchos años beneficios económicos, poco importó.¹¹ La retracción ge-

10 Waterbury (1999) ofrece un análisis del cambio acaecido entre la estrategia sustitutiva y la adopción de las recetas neoliberales del "Consenso de Washington", señalando que la diferencia medular se halla justamente en el diferente papel que se asigna al Estado (a favor, en contra) en los asuntos económicos.

11 En todo el continente se produjo una réplica de la experiencia europea a partir de los años treinta del siglo pasado, en que la producción estatal procuraba

neralizada de las actividades empresariales del Estado se dio en el marco de la tercera fase de reconversión industrial, la más profunda, iniciada en los años noventa. Dentro del andamiaje interpretativo que el autor propone hay dos conceptos medulares, y que sirven también para entender la experiencia argentina durante la imposición neoliberal del “modelo de convertibilidad”¹². Me refiero a dos procesos vinculados: la “desindustrialización prematura” y la “desustitución de importaciones”, que implicaron la reversión total de la apuesta de desarrollo lanzada en Latinoamérica desde los años treinta y cuyos pobres resultados son plenamente visibles hoy.

El último capítulo, de Maribel García Elizalde, parte de explicitar un marco teórico fuerte. La autora utiliza la noción de “paradigma tecno-económico” y busca estudiar cómo se produjo en México el pasaje desde el esquema fordista-keynesiano al de producción flexible-neoliberal. Como es evidente, los con-

-bajo la égida del Estado de Bienestar- ampliar la escala de los mercados de bienes y servicios masivos. En ese sentido, las empresas públicas permitieron a los gobiernos jugar un “papel ampliado” en el direccionamiento del proceso económico en cada país. Estudios recientes sobre esta experiencia en Latinoamérica se pueden encontrar en Chávez y Torres (2013) y Guajardo y Labrador (2015).

12 Esto es, la política económica ensayada en Argentina entre 1991 y 2001. Nuevamente, las referencias al respecto son copiosas. Un detallado abordaje, entre otros posibles, se puede encontrar en Peralta Ramos (2007), pp. 311-340. Una lectura que incorpora la dinámica de la “convertibilidad” dentro del período más extenso de “hegemonía neoliberal” (vgr. 1976-2001) es realizada por Ferrer (2008), cap. xx.

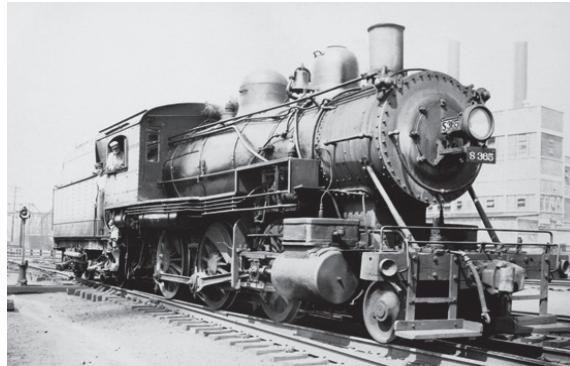
ceptos adoptados provienen de la escuela de la regulación y el neo-institucionalismo, tradiciones que han brindado valiosas herramientas interpretativas para la historia económica. En particular, las implicancias de dicho cambio son estudiadas desde las estrategias seguidas por las terminales automotrices en México. En ese sentido, tiende claros puentes con el texto de García Moisés y Marín Blancas sobre la dinámica de la inversión extranjera en México y con el de Adrián Escamilla, en lo referido a la reconversión de aquellas terminales que ya actuaban en México antes del cambio de paradigma.

En tanto en este país la aplicación del modelo neoliberal tuvo uno de sus ejes centrales la exportación de bienes manufacturados hacia los Estados Unidos (algo que también es resaltado en el capítulo de Carlos Tello), la evolución de este subsector industrial permite definir algunas consideraciones más amplias sobre los resultados económicos alcanzados. Un elemento nodal que la autora pone en juego -y que complementa el juicio negativo que hemos ido desplegando desde los capítulos previos- fue la necesidad de las grandes empresas extranjeras de desarticular los mecanismos que protegían los derechos de los trabajadores. Al igual que con la desregulación de los mercados, el resultado de la (des)intervención estatal fue la de brindar más poder de negociación a la clase capitalista. La “reforma laboral”, que también avanzó a pasos gigantescos en la Argentina durante los años noventa, implicó inclinar el fiel de la balanza hacia los empresarios, con

A Igual que con la desregulación de los mercados, el resultado de la (des)intervención estatal fue la de brindar más poder de negociación a la clase capitalista

las consabidas secuelas para los trabajadores: una mayor explotación manifestada en creciente desprotección, informalidad, flexibilización, inestabilidad y caída de salarios.¹³

Como se indica en el texto, el sector sirve para exemplificar también el abandono de la pretensión típica del modelo de posguerra de avanzar en la integración vertical de la producción industrial en función de un nuevo objetivo: el incremento de las ventas externas para fortalecer la posición de divisas del país. En ese sentido, las reformas lograron su cometido ya que México se transformó en una importante plataforma de exportación para las grandes empresas automotrices. Ahora bien, lo que realmente debe ser puesto a discusión es si el precio que pagó la sociedad mexicana por ese



mentado “éxito” valió realmente la pena. Desarticulación industrial, falta de ingresos públicos por el otorgamiento de abundantes beneficios, pérdida de derechos laborales, son sólo algunos de los resultados más visibles.

En el epílogo, Esperanza Fujigaki presenta una lectura crítica sobre el marco en que se dio la emergencia del neoliberalismo mundial. Según expresa la coordinadora, con esos lineamientos se construyó el marco común para establecer el diálogo entre los distintos trabajos

publicados. El pasaje de los “años dorados” del capitalismo de posguerra al esquema neoliberal, resaltando la importancia que alcanzó el capital financiero, las (no tan nuevas) propuestas de política económica y los argumentos desplegados a su favor, como asimismo la dinámica de las recurrentes crisis que hemos vivido en las últimas décadas fueron los ejes sobre los que se asentaron estos distintos estudios sobre la experiencia económica en México.

Ahora bien, considero que más allá de ese encuadramiento compartido resultaría fructífero fortalecer el diálogo interno de las distintas investigaciones en curso, en vistas a las futuras contribuciones del grupo. Existe una base común que facilitaría la tarea. Como adelanté al comienzo de esta nota, hay también otros intercambios fructíferos que los autores pueden disponer. Todos los trabajos, a su forma, llevan implícita la pregunta por el desarrollo de México y sus posibles intérpretes. Más en particular, todas las indagaciones posan su mirada sobre el papel jugado por el Estado, en sus diversas dimensiones durante los distintos momentos históricos abordados.

Como es sabido, economía y política son dos momentos escindidos analíticamente pero unidos en la realidad social del capitalismo. Los trabajos aquí reseñados se abocan a una u otra dimensión en distinta medida y, de tal forma, disponen algunos de los elementos necesarios para avanzar con una verdadera “economía política del neoliberalismo”. La articulación de estos estudios sobre ideologías, políticas y acciones permitiría superar el momento puramente económico. Aunque ésta sea todavía una tarea incipiente, abriría la posibilidad de pensar explícitamente en la construcción de la hegemonía; es decir, indagar en las estrategias de poder de las clases dominantes. Distintos factores, de los ya mencionados, deben entrar en ese juego: la dimensión ideológica y conceptual, el análisis de la evolución productiva

13 En línea con la lectura ensayada en este comentario, Lindemboim (2004) interpreta el empeoramiento en las relaciones de trabajo en Argentina durante la década del noventa desde la modificación de la lógica del sistema económico como un todo.

y de las empresas, las presiones y las respuestas de las clases sociales al entorno macroeconómico, la forma de atacar la limitación de divisas y la orientación de la política económica, ya sea externa, industrial, fiscal o monetaria, entre otros. De esa forma puede avanzarse en una más rica interpretación de las mudanzas históricas del modo de producción mexicano, como de sus alternativas futuras.

Si bien se hallan implícitas en los distintos capítulos del libro, hay varias conclusiones para extraer de esa “economía política del neoliberalismo”. La primera es su carácter asimétrico. La implementación de sus lineamientos tiene tal capacidad destructiva que puede desarticular rápidamente las estructuras económico-sociales trabajosamente desarrolladas durante décadas. La segunda, más conocida, se refiere a los efectos sociales y económicos de su imposición a ultranza, aunque no abundaré aquí en detalles porque el libro documenta la creciente pobreza, desigualdad, estancamiento, dependencia y un largo y sombrío etcétera que ha irrumpido en México con la adopción de las políticas económicas neoliberales.

De tal suerte, la evaluación sobre la estrategia seguida por México es lo suficientemente robusta como para incitar una reversión del proceso, o al menos, propiciar su enjuiciamiento. Los distintos ejes abordados a lo largo de los capítulos del volumen así lo demandan. Con todo, no hace falta ser pesimista. El mundo que se avecina obliga a plantear estrategias diferentes, donde una de las alternativas debería ser que los capitales foráneos se integren en una perspectiva nacional pero dejando de ser los orientadores excluyentes del proceso de acumulación mexicano. Me gustaría hacer una

advertencia, en este sentido, es que en algunos pasajes se alude al “modelo de desarrollo neoliberal”. Concedo que es una expresión común. Sin embargo, por todo lo antedicho deberíamos hablar del “modelo de subdesarrollo neoliberal”. La disputa en el plano discursivo no es asunto menor, y a todas luces, desarrollo y neoliberalismo resultan términos antitéticos, tanto en el plano teórico (discusión que emprender aquí nos llevaría demasiado lejos)

La evaluación sobre la estrategia seguida por México es lo suficientemente robusta como para incitar una reversión del proceso, o al menos, propiciar su enjuiciamiento. Los distintos ejes abordados a lo largo de los capítulos del volumen así lo demandan

como, fundamentalmente, mediante el examen de la experiencia histórica, tal como los resultados del libro demuestran.

Para finalizar, retornemos a la clave de lectura planteada al inicio. Si, en términos generales, los efectos de adoptar las prescripciones neoclásicas de política económica son prácticamente los mismos en todos lados donde se aplica (por otra parte, resultado lógico para una receta única), debemos, por otra parte, preguntarnos por las características propias de la experiencia económica mexicana de las pasadas décadas. Quizá debamos descubrir ese carácter específico, primero, en su cercanía con la mayor potencia mundial, como elemento externo, y que en parte preponderante determina los grados de libertad de la política económica nacional. Ahora bien, la experiencia seguida en los últimos años, a falta de

un nombre mejor, se me ocurre denominarla como “modelo neoliberal con acople pasivo a los Estados Unidos”. Por otra parte, también México se distingue en su funcionamiento interior por una dinámica institucional y social mucho más estable que la de otros países latinoamericanos.¹⁴ Como es obvio, estos elementos no son adjudicables al neoliberalismo, sino que constituyen una condición histórica del país, necesarios de ser tenidos en cuenta, con muchos otros elementos, tanto a la hora del análisis como, fundamentalmente, de establecer futuras estrategias para el país. La integración de esos factores fundamentales puede ayudar a comprender lo general y lo específico en la trayectoria económica de México.

En suma, no pretendo descubrir aquí respuestas concluyentes, sino compartir una posible clave interpretativa e instar a los autores a continuar el trabajo emprendido, a fin de abrir nuevas perspectivas que alienten una necesaria rediscusión sobre la trayectoria económica seguida por México en el pasado, cuyas condiciones explican el presente y condicionan su futuro.

Bibliografía citada

- Bravo, M. C. & Gutiérrez, F., 2014. La política azucarera argentina: de la concertación sectorial al tutelaje estatal (1928-1949). *H-industria. Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, 8(14), pp. 153-185.
- Campi, D., Pinto de Moura Filho, H. & Bravo, M. C., 2015. Alternativas del intervencionismo estatal en la agroindustria del azúcar. Argentina y Brasil, 1880-1938. *América Latina en la Historia Económica*, 22(3), pp. 44-75.
- Chávez, D. & Torres, S., 2013. *La reinvenCIÓN del Estado*.
- 14 Esta característica ha sido también ya señalada por estudios previos. Por ejemplo, en el trabajo de Guillermo Vitelli de 1985 (que probablemente también tuviera como una de las preocupaciones de trasfondo comprender las diferencias del caso mexicano frente al proceso histórico-social en Argentina).
- do. *Empresas públicas y desarrollo en Uruguay, América Latina y el mundo*. Montevideo: Antel- DNI- Transnational Institute.
- Concheiro, E., Modonesi, M., Crespo, H. & (coords.), 2007. *El comunismo: otras miradas desde América Latina*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dos Santos, T., 2003. *La teoría de la dependencia: balance y perspectivas*. Buenos Aires: Plaza Janés.
- Ferrer, A., 2008. *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Colaboración de Marcelo Rougier - Cuarta ed. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Fuchs, J., 1958. *Desarrollo de la industria nacional en el presente siglo*. Buenos Aires: Tesis de Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Guajardo Soto, G. & Labrador (coords.), A., 2015. *La empresa pública en México y en América Latina; entre el mercado y el Estado*. Ciudad de México: UNAM-INAP.
- Lindenboim, J., 2004. The Precariousness of Argentine Labor Relations in the 1990s. *Latin American Perspectives*, 31(4), pp. 21-31.
- Moudud, J., 2006. How State Policies Can Raise Economic Growth. *Challenge*, Marzo-Abril, 49(2), p. 33-51.
- Peralta Ramos, M., 2007. *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Rougier, M., 2014 [2007]. Introducción: Aportes para un debate sobre el sector industrial en la Argentina. En: M. Rougier, ed. *Estudios sobre la industria argentina, Vol. I*. Buenos Aires: Lenguaje claro editora.
- Vitelli, G., 1985. México: la lógica del desarrollo capitalista dependiente. En: R. Cordera, ed. *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 176-213.
- Waterbury, J., 1999. The long gestation and brief triumph of import-substituting industrialization. *World Development*, 27(2), pp. 323-341.

La inclusión de las PyMEs en la Cadena de valor de la Industria Automotriz en México en el marco del Tratado Trans-Pacífico (TPP)

The inclusion of SMEs in the Value Chain of the Automotive Industry in Mexico under the Trans-Pacific Treaty (TPP)

Selene Jiménez Bautista *

Carlos Mario Rodríguez Peralta **

* Profesora de Tiempo Completo, Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl, UAEAM.

** Profesor de Asignatura, Facultad de Economía, UNAM.

Palabras clave

Estudios de industrias, Automóviles,

Comercio por sectores industriales

Key words

Industry Studies, Automobiles,

Country and Industry Studies of Trade

JEL

L6, L62, F14

46



Resumen

Considerando la importancia y multiplicidad de acuerdos comerciales que ha firmado México, la relevancia de la Industria Automotriz en el país, así como la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes) en su contribución al nivel de empleo, se plantea en el presente artículo el estudio de la posibilidad de inclusión de las Pymes en la Industria Automotriz, dentro de un esquema de apertura comercial de última generación (El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, Trans-Pacific Partnership, TPP).

Por tanto, el presente artículo tiene por objeto el análisis de la problemática de inclusión de las Pymes en la cadena de valor automotriz, dentro de las oportunidades que los acuerdos comerciales pueden generar.

Tomando como partida el punto de vista de la teoría del oligopolio y el estudio de las redes globales de producción, se plantea el estudio de las características generales de la red global en la Industria Automotriz, a través del análisis de las empresas armadoras y empresas de autopartes de primer, segundo y tercer nivel y la forma en que se toman las decisiones de ingreso a la red. Se considera además que las armadoras y proveedoras de primer nivel son quienes tienen el papel de líderes de la cadena y, en última instancia, toman las decisiones con respecto al ingreso de nuevos jugadores dentro de la red.

Se plantea así, que dadas las características del producto, la red y la forma en la que se llevan a cabo los procesos productivos y la toma de decisiones, resulta inviable y e incluso poco atractivo para las Pymes incluirse en la red global de producción automotriz.

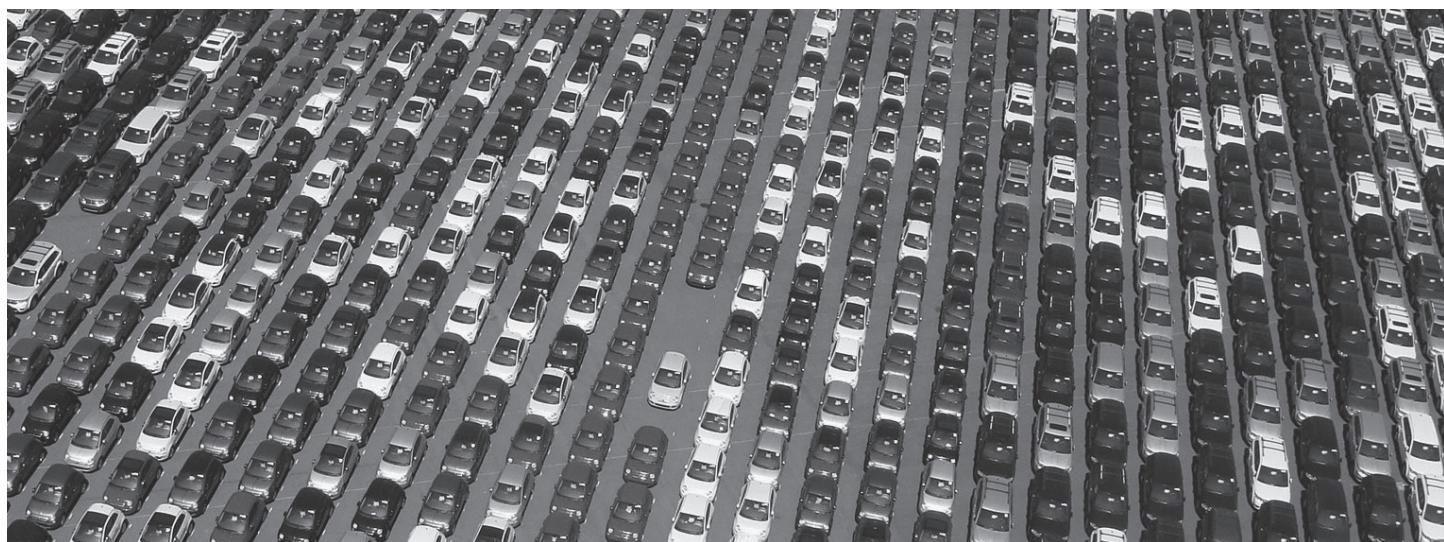
Abstract

Based on the consideration of the importance and multiplicity of trade agreements signed by Mexico; the importance of the Automotive Industry in the country, as well as the importance of Small and Medium Enterprises (Pymes) in employment at the national level, this paper pretends review the possibility of including SMEs (Pymes) in the automotive global network, within a context of latest generation trade opening agreement (Trans-Pacific Partnership, TPP).

The purpose of this article is to analyze the problem of the inclusion of SMEs (Pymes) in the automotive value chain, within the opportunities that trade agreements can generate.

Thus, starting from the point of view of the theory of oligopoly and the study of the global production networks, this paper review the general characteristics of the automotive global network, through the analysis of the assemblers, and first-tier and second-tier suppliers and the way in which decisions are taken to enter to the global network. It is also considered that assemblers and first-tier suppliers are both the leaders and, ultimately, are the decision makers about the entry of new players into network.

Thus, given the characteristics of the product, the network and the way in which production processes and decision-making are carried out, this paper concludes it is unfeasible and even unattractive for SMEs (Pymes) to be included in the automotive global production network.



Introducción

48

Los acuerdos comerciales que México ha firmado, han traído muchas consecuencias, de entre las que se pueden destacar, los beneficios para las grandes empresas (nacionales o extranjeras). Esto se debe a que con la apertura comercial se ha potenciado la capacidad de la gran empresa para alcanzar nuevos mercados. Sin embargo, mucho se ha criticado el hecho de que las PYMES queden excluidas de los beneficios de dichos acuerdos comerciales, y que incluso se les ha colocado en una aposición de vulnerabilidad al quedar fuera de la competencia frente a las gigantes beneficiadas, por lo que se ha sugerido la generación de una política capaz de potenciar sus capacidades debido a su notable importancia e impacto sobre la economía del país, y darles la oportunidad de incluirse en los grandes procesos desatados por la apertura comercial.

Adicionalmente se puede hacer mención de una de las industrias que se ha visto sumergida en una dinámica sin precedentes con el proceso de apertura comercial en México: la industria automotriz. Cabe destacar que dicha industria ha sido de notable importancia en las economías nacionales del mundo por su papel como fuerza de arrastre para el desarrollo de otros sectores debido a su alta necesidad de proveedores de otras industrias. Para el país, la industria automotriz ha representado históricamente un sector clave para su desarrollo. Su participación en las exportaciones la coloca como la industria más importante, por encima incluso de la petrolera.

En el 2011, 4 de cada 5 vehículos producidos en México se exportaron (Secretaría de Economía, 2012), lo que posicionó a nuestro país entre los más importantes productores a nivel mundial. Así, la producción automotriz en México, medida por el total de vehículos



producidos, ha avanzado de la posición número 10 en el 2009, a la posición número 9 en el 2010, a la número 8 en los años 2011 a 2013, y para el 2014 y 2015 ascendiendo al lugar número 7, colocándose tan sólo por debajo de China, Estados Unidos, Japón, Alemania, Corea del Sur e India, (datos de la Organisation Internationale des Constructeurs d' Automobiles, OICA).

En el 2011, la industria automotriz generó el 16% de la ocupación de total de la industria manufacturera, aportando el 21.63% del valor de la producción del total de la misma (Datos del INEGI, BIE).

Tomando en consideración lo anterior, se plantea el estudio de la posibilidad de inclusión de las PYMES en la Industria Automotriz, en el marco de la posible generación de política y su pertinencia, dentro de un esquema de apertura comercial de última generación (El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, Trans-Pacific Partnership, TPP).

El presente artículo entonces, tiene por objeto el análisis de la problemática de inclusión de las PYMES en la cadena de valor automotriz, dentro de las oportunidades que los acuerdos comerciales pueden generar, dado que han funcionado como catalizadores para el incremento en la dinámica de la industria. Así pues, partiendo desde el punto de vista de la teoría del oligopolio y el estudio de las redes globales de producción, se plantea el estudio de las características generales de la red global Automotriz a través del análisis de las empresas armadoras, y empresas de autopartes de primer, segundo y tercer nivel. Se considera además que son las armadoras y proveedoras de primer nivel quienes tienen el papel de líderes de la cadena y, en última instancia, toman las decisiones con respecto al ingreso de nuevos jugadores dentro de la red.

Se plantea así, que dadas las características del producto, la red y la forma en la que se llevan a cabo los procesos productivos, resulta inviable e incluso poco atractivo para las PYMES incluirse en la red global de producción automotriz.

La empresa y su forma de organización

La empresa puede ser definida como un conjunto de recursos productivos, materiales y humanos, que se organizan de una manera tal que le permita conseguir un objetivo. Para algunos autores, como Eichner (1988) y Penrose (1956), el objetivo de la empresa moderna es expandirse a la más alta tasa posible. Para conseguir tal fin, la empresa es capaz de organizar sus recursos para producir, ya sea bienes y/o servicios.

Aquel mundo en donde la empresa competía en condiciones iguales a las de sus rivales poco a poco fue desapareciendo con el devenir de los años, si es que alguna vez existió una forma parecida (Sylos, 1966). Así pues, subsisten hoy en día las empresas pequeñas y medianas, que conviven con empresas grandes que tienen la capacidad de fijar precios. Si las empresas de menor tamaño existen, es porque a las empresas mayores les conviene que existan. Ya sea porque son capaces de abastecer distintos nichos de mercado que a las grandes no les es provechoso, en términos de costos y ganancias, o bien porque cubren una cuota de producción tal, sumada a la de las grandes empresas, que permite mantener un precio de equilibrio que impida a otras grandes empresas entrar, dado que al hacerlo tendrían que reducir su margen de ganancia, lo que eliminaría el incentivo de entrada (Sylos, 1966).

La empresa moderna, independientemente de su tamaño, puede verse como la unidad

En el 2011, 4 de cada 5 vehículos producidos en México se exportaron, lo que posicionó a nuestro país entre los más importantes productores a nivel mundial

50

básica de la economía, ya que es un importante centro en donde se toman decisiones clave. Dentro del conjunto de decisiones relevantes que la empresa debe tomar se incluyen no solo cuánto producir o cuál precio determinar (principalmente para el caso de las empresas mayores) sino además cuánto invertir y cómo financiar tal inversión (Eichner, 1988).

Hoy en día la economía “consiste predominantemente de industrias oligopólicas en estructura, con la resultante habilidad de mantener sobre el tiempo cierto margen, o *mark up*, sobre los costos” (Eichner, 1988, pp. 29).

Dado que las pequeñas y medianas empresas son seguidoras, y se subordinan a las decisiones de las grandes empresas, también llamadas megacorporaciones (Eichner, 1988) o multinacionales (Penrose, 1956), el funcionamiento de éstas es la más relevante. Debe considerarse además en un contexto oligopólico, que toda acción de las grandes empresas no puede ser entendida si es aislada de las acciones de otras grandes empresas.

El crecimiento resulta ser de suma importancia para la gran empresa, ya que si no se crece, por lo menos al ritmo de la competencia, correrá el riesgo de ser absorbida o eliminada. Para crecer, la megacorporación hace uso de

sus recursos, tratando de combinarlos de la mejor manera posible para hacerse de ventajas, y buscando aprovechar lo que esté a su alcance. Hoy en día, la megacorporación (Eichner, 1988), ha organizado el proceso productivo de manera tal, que le permita conseguir esas ventajas sobre sus competidoras que a su vez le permitan mantener su crecimiento acelerado. El proceso productivo pudo ser dividido en eslabones que permiten la especialización y la obtención de economías de escala, a la vez que le permite adaptarse a los cambios de la demanda. Pero éste es un proceso complejo que entraña la transformación de la industria y de la forma de organización de la gran empresa (o megacorporación), que se pretende describir un poco más adelante.

La Formación de Redes globales de producción

El mundo económico se encuentra en constante cambio, originado por la constante evolución de los agentes que lo conforman. A finales de los años 70 y principios de la década de los 80, ocurre un proceso de transformación mundial debido a la gran crisis del capitalismo y a la producción Fordista (Rodríguez, 2013), la cual generó, en su tiempo, un proceso de transformación en la empresa y su medio, llevando a una fase de acoplamiento que permitió el esplendor del sistema. Sin embargo, las fuerzas productivas llegaron a su agotamiento, generando problemas graves y la necesidad urgente de un cambio. El nuevo paradigma tecnico-económico¹ surgió con la crisis del anterior (Pérez, 2004), pero éste requería el aco-

¹ Concepto que hace referencia a las prácticas óptimas en la producción surgidas de innovaciones radicales, caracterizado por un conjunto de industrias impulsoras con un grupo de tecnologías genéricas aplicables a todas las ramas de las diferentes industrias capaces de dar un nuevo impulso a la dinámica económica (Pérez, 2004).



plamiento del entorno para mostrar su máximo potencial, un entorno que se encontraba adaptado a las formas del paradigma en agotamiento que había a su vez sido forjado por la transformación de la empresa en ese entonces. Cabe mencionar que la transformación de la empresa del paradigma en agotamiento, se había originado en el seno de la industria automotriz, al igual que la transformación que habría de dar paso al surgimiento del nuevo paradigma (Fordismo y Toyotismo).

Surge entonces el proceso de descenso de la forma fordista de producción y al mismo tiempo el ascenso de la llamada producción flexible, o Toyotismo, apoyado éste a su vez por la revolución de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs). Dicha revolución, jugó un papel central en la gran transformación, y confluyó precisamente con el ascenso de la nueva organización productiva (Toyotismo), la cual tuvo sus orígenes en Japón. Dicha revolución apoyó de manera sustancial el paso a la automatización flexible de los procesos productivos, la introducción de

la computadora y las redes de computadoras (Dabat, 2002 en Basave, Dabat, Morera, Rivera y Rodríguez, 2002), que a su vez habrían de conformar el nuevo paradigma productivo. Sin duda la nueva forma productiva no habría podido surgir sin la base brindada por la revolución de las TICs.

Este nuevo paradigma permitía a la empresa producir grandes volúmenes y a la vez generar una producción diferenciada, adaptarse eficazmente a los cambios de la demanda y el desarrollo tecnológico a través de la desintegración productiva. Se logró dar paso así a la automatización flexible y reprogramable, además de la gestión computarizada y la nueva organización del trabajo a partir de los círculos de autocontrol de calidad, la aceleración del flujo continuo de información y materiales entre las secuencias del ciclo del producto, así como la posibilidad de sustituir las grandes series estandarizadas por pequeñas series reprogramables con menores requerimientos de economías de escala (Dabat, 2002) y mayores posibilidades de descentralización, haciéndose

posible así el fraccionamiento de los procesos productivos que posibilitaba la relocalización parcial de parte de los mismos. Esto último se habría de expresar en una nueva división internacional del trabajo que habría de ligarse a la aglomeración, es decir, a la concentración de las actividades productivas en ciertas ciudades urbano-regionales.

La gran empresa pudo reestructurar sus estrategias para alcanzar sus objetivos. Esta vez lo haría a través de la desintegración productiva y la partición de la cadena de valor, lo que le permitiría deshacerse de aquellas actividades que le fueran menos rentables, y especializarse en aquellas en donde encontrara el mayor potencial, aquella que le permitiera la generación de rentas (Kaplinsky, 2005). Dicho proceso habría de dar origen a lo que Ernst (2003) llama Redes de Producción Globales (RPG). Así, las grandes empresas dentro del sistema oligopólico del fordismo, se perfilaron como las líderes, quienes habrían de romper la cadena de valor en una variedad de funciones discretas y las situarian en donde quiera que se pudiesen llevar a cabo más eficazmente, donde mejorasen el acceso de la empresa a recursos y capacidades, y donde fueran necesitadas para facilitar la penetración de mercados de crecimiento importantes (Ernst, 2003).

El principal propósito de estas redes se convirtió en el de proveer a las líderes de acceso rápido y de bajo costo a los recursos, capacidades y conocimiento que son complementarios a sus capacidades centrales. Las RPG habrían de permitir a las líderes sostener posiciones cuasi-monopólicas, generar poder de mercado a través de la especialización y levantar barreras a la entrada (Ernst, 2003).

Bajo éstas características, la aglomeración pudo ser vista como fuente de ventaja para las líderes. Así, retomando la idea Marshalliana de Economías externas e internas, pero des-

de el punto de vista de la red global expresado por Kaplinsky (2005), la empresa era capaz de apropiarse de rentas endógenas y exógenas.

En opinión de Kaplinsky (2005), la capacidad de una firma de apropiarse de rentas, le permite colocarse como líder en la red global, determinando quién entra o sale de ella. Así, las empresas generan procesos mediante los cuales aseguran rentas que les garantizan su estancia en la cadena, e incluso les permiten tomar su liderazgo.

La industria Automotriz y la generación de RPG

Con la caída del Fordismo y el ascenso del Toyotismo, (alrededor de principios de los años 80) las estrategias de restructuración de las empresas armadoras en los países occidentales estuvieron basadas en la formación de complejos esquemas de cooperación (GM-Toyota, Ford-Mazda, Chrysler-Mitsubishi, Ford-vw como ejemplos) que rebasaban la lógica de la rivalidad productiva. Se trataban de asociaciones *Joint Venture* para ciertos modelos y/o ciertas plantas, proyectos comunes para el desarrollo de plataformas, cooperación tecnológica-productiva-financiera, dispersión de la propiedad de las firmas por vía de cuotas de

El principal propósito de es-
tas redes se convirtió en el
de proveer a las líderes de
acceso rápido y de bajo costo a
los recursos, capacidades y cono-
cimiento que son complemen-
tarios a sus capacidades centrales

acciones, entre otras (Juárez, Lara y Bueno; 2005), volviéndose incluso, difusa la propiedad nacional.

Con la crisis fordista, el número de competidores globales de la industria se redujo de 30 en 1980 a 13 en 2000 (CEPAL, 2010). En este proceso, tomaron gran relevancia las fusiones y adquisiciones, lo que las coloca como una estrategia para hacer frente al cambio.

Dentro del nuevo esquema productivo, la eliminación de las actividades que se identifican como no propias de las plantas ensambladoras fue de crucial importancia, empezándose desde los años 80 a transferir al *outsourcing*² los servicios.

La industria de autopartes aquí empezó a jugar un papel muy importante en la nueva configuración de la producción mundial, como parte de la estrategia de las grandes empresas.

Podemos mencionar que a partir de entonces se inició una nueva etapa en la industria de autopartes. En un primer momento (en el modelo Fordista) fue una industria integrada y al mismo tiempo relegada a la condición de apéndice de la industria terminal dedicando su producción a la refacción del parque automotor en circulación. Después, en el periodo de reestructuración posterior a la crisis de 1979-1982, este segmento tomó relevancia como parte de la estrategia de adopción del nuevo paradigma en el cual la producción se habría de estructurar en una red global. Así, las autopartes tomaron parte de la cadena productiva en segmentos de mayor valor agregado, obligándose a innovar en el desarrollo de procesos y de producto, pero esto a su vez estuvo acom-

pañado de la reducción del número de proveedores y se observó una reorganización en torno a las plantas ensambladoras.

Algunas de las grandes compañías de autopartes se separaron de sus matrices dedicadas al proceso terminal (Delphi de GM y Visteon de Ford como ejemplos) como forma de acoplamiento a este nuevo esquema de desintegración productiva.

Se desató además un proceso de selección de empresas proveedoras, en donde se incluirían aquellas que proporcionaran excelente calidad y precio en sus productos, además de que pudieran cumplir con estándares específicos que las empresas ensambladoras requerían para seguir su estrategia global de competencia. Las empresas de autopartes de los países desarrollados pronto tomaron ventaja, pues fueron demostrando sus capacidades tecnológicas y de adaptación a la nueva forma de competencia. Para el 2002, de las 30 principales empresas de autopartes (medida por su nivel de ingresos), 12 eran estadounidenses, 11 europeas (de las cuales 5 son alemanas), 6 japonesas y 1 canadiense (Supplement to automotive news, Top Suppliers 2013).

Se establecieron pronto relaciones entre las ensambladoras y autópartistas difíciles de disolver. Las nuevas inversiones se llevarían a cabo pensándose en conjunto, pues a donde iría la ensambladora, la habrían de seguir las autópartistas asociadas, pues se trataba ahora de competir en cadena, una cadena de producción enfrentada a otra.

La fortaleza de las empresas de autopartes, a partir de los años 90, estuvo fundada en su capacidad para generar activos intangibles y especialidades en torno a diseño y fabricación no de un solo producto, sino de familias de productos. Éste proceso ha sido determinante para explicar las cada vez mayores intervenciones de las empresas proveedoras en la fabrica-

2 Subcontratación, proceso mediante el cual se contrata a otras empresas, diferentes de la propia armadora, para que se hagan cargo de parte del proceso productivo.

ción del auto y por ende, sentar las bases de la modularización de la producción, cuyo origen data de 1992 y que en la primera mitad de la década de los 90 logra consolidarse. (Juárez, Lara y Bueno; 2005).

Unida a esta estrecha relación entre ensambladora y autopartista, otra estrategia seguida fue el establecimiento de las nuevas plantas de producción. En el período 1996-2000, la mayor parte de las nuevas plantas de las empresas ensambladoras fueron construidas en países en desarrollo, como Brasil, Rusia, China, India, México, Polonia, y a algunos países del sudeste asiático, donde se ofrecían ventajas aprovechables en el nuevo esquema de desintegración productiva como bajos costos laborales y para el consumo de algunas materias auxiliares (electricidad, agua, gas), estímulos fiscales, etc. Así, en su intento de defender sus mercados, la rentabilidad de sus productos y potenciar sus capacidades, los armadoras comenzaron a desplazar su producción hacia sus vecinos: Estados Unidos lo hizo hacia Canadá y México, mientras que en Europa hacia los nuevos miembros de la Unión Europea (Polonia, la República Checa y Eslovaquia) (OICA, 2005).

Así, mediante los cambios producidos, la producción de vehículos se concentró pronto en tres grandes regiones: América del Norte, Asia-Oceanía, y Europa. Dentro de las regiones, el comercio de los productos automotores importados es importante, por ejemplo, la importación de Estados Unidos, Canadá y México tuvieron su origen mayoritario en el propio TLCAN y llegaron al 42%, el 77% y el 60%, respectivamente, mientras que en el caso de la Unión Europea, el 85% de sus importaciones provinieron de la misma región (CEPAL, 2010).

Ésta nueva configuración provocó que para el año 2000, las tres zonas obtuvieran participaciones en la producción de alrededor del 30% (América del Norte, 30.36%; Asia-Oceanía 30.81%; Europa, 30%) (Estimación con base en los datos de la OICA).

Se pueden identificar los jugadores que armarían la nueva configuración productiva global. Dichos actores fungiendo como un eslabón productivo, en conjunto formarían la cadena global de valor, la cual sería una estructura jerárquica en la cual se encontraría la líder de la cadena en lo más alto, y detrás de ella un conjunto de proveedoras que a su vez tendrían



a sus propios proveedores, generando una cadena a modo de red. A los integrantes de ésta cadena en red, se les pueden clasificar de la siguiente manera (Romero, 2011):

- Armadoras (assemblers). Son fabricantes de equipo original (oem) como Toyota, General Motors (GM), Volkswagen (vw), Ford, Hyundai o Honda, que operan con economías de escala para distribuir los elevados costos de diseño, I+D y gestión de marcas. Su ventaja proviene de la capacidad de innovación en nuevos mercados (Romero, 2011). Son los líderes que dirigen la cadena, determinando en gran medida quién se queda y quién asciende en el proceso de producción.
- Proveedores de primer nivel (First-tier supplier): Suministran sistemas complejos e integrados a las armadoras (a una o a varias de ellas). Son capaces de diseñar e integrar componentes, subensambles y sistemas y módulos que se envían a la ensambladora y pueden colocarse en el vehículo (Álvarez, 2011). Estas empresas tienen alcance global y ofrecen soluciones creadas específicamente para satisfacer los requerimientos de las armadoras a partir de sus propias capacidades tecnológicas y de innovación. Delphi, Magna y Visteon son ejemplos de estos megaproveedores. Este tipo de proveedor se abastece de otros proveedores, poniéndoles a prueba bajo estrictos niveles de calidad y tiempos de entrega.
- Proveedores de segundo nivel (Second-tier suppliers). Por lo general, son proveedores de componentes y operan con diseños de las armadoras o de los megaproveedores mundiales (proveedores de primer nivel). Requieren habilidades de ingeniería de proceso para reunir condiciones de costo y flexibilidad (Romero, 2011). Pueden producir sistemas para usarse en diferentes plataformas y proveer directa o indirectamente a la ensambladora. Comúnmente operan con estándares de calidad ISO 9000 o QS 9000.
- Proveedores de tercer nivel (Third-tier suppliers): Suministran productos básicos y estandarizados, y requieren habilidades rudimen-

tarias de ingeniería. Manufacturan componentes para una plataforma o automóvil específico, como son el estampado, fundición de inyección, etc. Compiten eminentemente mediante el precio, las economías de escala y la eficiencia operacional. La madurez de los productos que surten deja poco espacio para la diferenciación.

- Repuestos y componentes (mercado posventa). Es el segmento de la cadena de valor automotriz asociado al mercado de partes y componentes para vehículos. Las empresas compiten predominantemente mediante el precio y las capacidades de ingeniería "inversa" (reverse engineering), las cuales son más importantes que las de innovación, ya que copian los diseños de equipos existentes.

En esta división del trabajo, el incremento en la responsabilidad del proveedor es importante debido a la subcontratación de las partes del automóvil. Las actividades de diseño, en donde las rentas son incrementales, han quedado en las manos de las ensambladoras y de un pequeño número de proveedores de primer nivel. En los últimos años algunas actividades de diseño se han ido moviendo a países en desarrollo porque sus capacidades aumentaron y se necesita disminuir costos (Álvarez, 2011).

Un punto clave en el nuevo esquema productivo es el crecimiento de la importancia de la proveeduría global. Una ensambladora acuerda con sus proveedores de primer nivel el diseño de un nuevo vehículo, el cual será destinado para mercados regionales o globales, por lo cual se requiere que los fabricantes de componentes tengan cada vez más capacidades tecnológicas y de diseño, precios competitivos y calidad. Los proveedores se comprometen a surtir a las ensambladoras y seguirlos a otros países, ubicando sus plantas en las proximidades. Sin embargo, esta preferencia por usar

Las ensambladoras gobiernan la cadena con respecto a los proveedores y establece los estándares de desempeño con respecto a costo, calidad, tiempo de entrega, emisiones, reciclaje, etcétera

56

los mismos proveedores en diferentes partes del mundo limita la posibilidad de desarrollar proveedores locales (Álvarez, 2011).

Las ensambladoras gobiernan la cadena con respecto a los proveedores y establece los estándares de desempeño con respecto a costo, calidad, tiempo de entrega, emisiones, reciclaje, etcétera. Para lograr la competitividad sistemática en la cadena se espera que aquellos que gobiernan promuevan el aprendizaje y escalen capacidades, pero esto depende de dos cosas: en primer lugar, la obligación señalada por el gobierno de los países en los que manufacturan o el interés que tengan las ensambladoras con los proveedores de primer nivel de desarrollar proveedores; en segundo lugar, las capacidades que tengan los proveedores de menor nivel o locales para escalar la producción de componentes (Kaplinsky, 2002 en Álvarez, 2011).

Sin embargo, con la modularización de la producción, es muy difícil el acceso a la cadena. El módulo implica una restricción muy grande para los proveedores locales, por las alianzas que se generan para su producción. La ensambladora y el proveedor de primer nivel en conjunto diseñan los módulos, lo que crea una alianza difícil de disolver. Esto implica que no habrá fácil acceso a la cadena, salvo para productos elementales.

La llegada de grandes inversiones a México ante su apertura comercial (1986)

Dentro de la gran reconfiguración de la producción mundial de la producción de las grandes armadoras, México jugó un papel fundamental, principalmente para las armadoras estadounidenses, pues en su búsqueda por abatir costos, con ayuda de la desintegración productiva, el país se convertiría en un punto importante de llegada de inversiones a nivel mundial.

Cabe recordar de manera general, que México se había sumergido en una profunda crisis derivada del agotamiento del proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones, por lo que las autoridades en turno decidieron tomar, como principales medidas, abrir al país al comercio exterior y reducir la participación del gobierno en asuntos económicos, medidas que el Consenso de Washington habría de colocar como las apropiadas.

Se puede considerar que la apertura comercial de México, da inicio con la entrada de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) que oficialmente ocurre el 24 de agosto de 1986. A partir de entonces se profundiza el proceso iniciado un periodo anterior (García, 1993) en el cual se buscaba que

la producción automotriz en el país se volcará al exterior, debido a constantes problemas que en la balanza de pagos la industria provocaba.

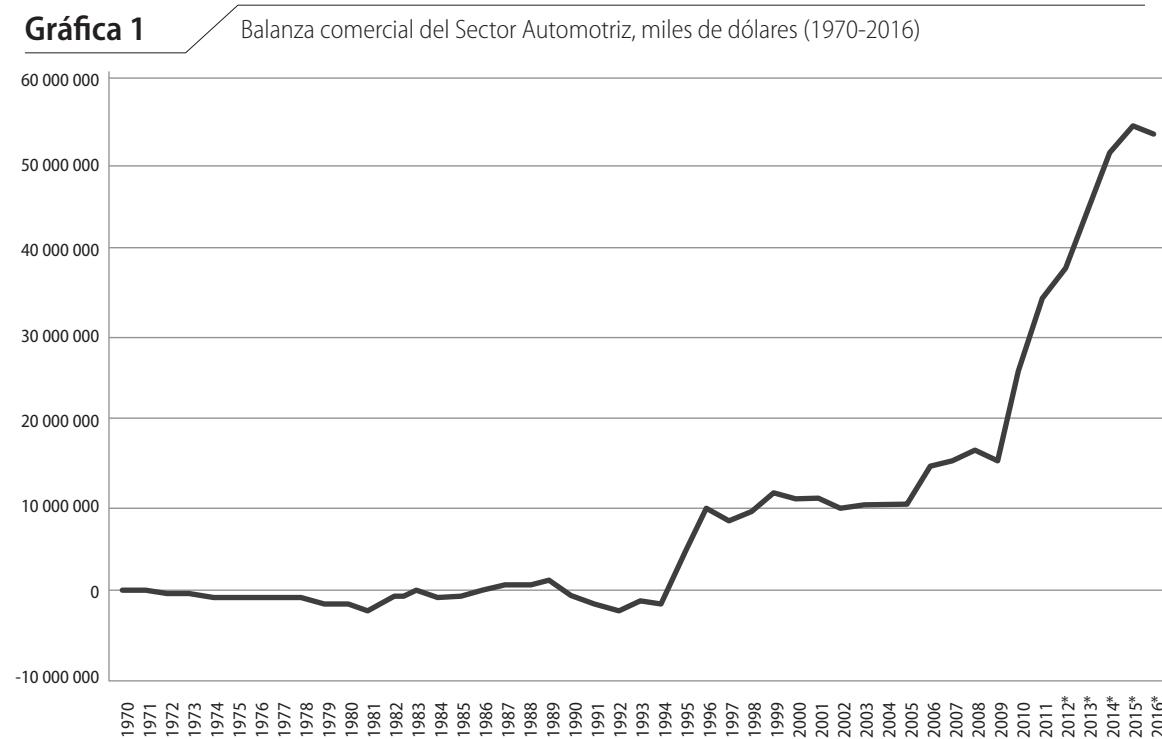
Con la firma de acuerdos internacionales dentro del cual se destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se le permitió a la industria, colocada en el cañón del abastecimiento del mercado externo, afianzar su transformación dentro de una red de producción global con características regionales (América del Norte).

La participación del capital extranjero se hace mayoritaria, y la eficiencia de la industria hace del automóvil producido en México un producto de calidad mundial, lo que contrasta fuertemente con las características en los anteriores períodos de la producción de vehículos en el país (García, 1993). Sin embargo, la base de proveeduría nacional que se había generado

en los períodos anteriores, se desmantelaría al verse incapaz de satisfacer las necesidades de la nueva industria global.

Así, con el inicio de la apertura comercial y la competencia internacional que entra al país, se aceleró el descenso de la participación de empresas de autopartes pequeñas y medianas, que en su gran mayoría estaban formadas por capitales de origen nacional. Para 1987 la inversión extranjera en la industria de autopartes desplaza de manera definitiva a la inversión nacional y en términos de la inversión global se transforma en el principal componente de las inversiones automotrices (García, 1993).

El impresionante desenvolvimiento que obtuvo la industria automotriz al elevar el valor de su producción y convertirse en una importante industria exportadora (Gráfica 1) tenía sus características. Las grandes plantas

Gráfica 1

Fuente: elaboración propia con base en datos de BADECEL. CUCI Revisión

1. Incluye las partidas 7321, 7322, 7323, 7324, 7325, 7326, 7327, 73281 y 73289.

*Estimaciones a partir de datos del BIE, INEGI.

ensambladoras establecidas en el país traían consigo a sus principales proveedoras, quienes a su vez traían consigo a las suyas, relegando a las empresas nacionales la producción de insumos menores.

Con la apertura comercial, el comercio intraindustrial se vio incrementado (López y Rodil, 2008), lo que significó que la gran parte del comercio de la industria se lleva a cabo entre participantes de la misma cadena, lo que permitiría observar que México habría de convertirse en una parte de una gran cadena regional de producción, pues dicho comercio intraindustrial, se lleva acabo con participantes de distintos países. Así, las ensambladoras de origen extranjero, junto con sus proveedoras principales, en su mayoría también de origen extranjero, habrían de producir en México autos competitivos a nivel mundial, utilizando las ventajas del país (como mano de obra relativamente barata, acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, incentivos otorgados por el gobierno, entre otros) importando los

componentes de mayor contenido tecnológico, con el fin principal de venderlos en el mercado de Estados Unidos.

La problemática de las PYMES y la Industria Automotriz en México

Identificación del concepto de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

La clasificación de las empresas por su tamaño es una de las diferentes formas de agrupar a las unidades empresariales mediante algún criterio en común, por ejemplo, número de empleados, nivel de ingresos o ventas, etc, con el fin de identificar por grandes agregados, las necesidades, dificultades, fortalezas o debilidades con las que las mismas cuentan.

La clasificación que identifican La Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en su reclasificación de las MIPYMEs (2009), es la siguiente:

Cuadro 1
Clasificación micro, pequeñas y medianas empresas

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Pequeña	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Nacional Financiera NAFIN.

Dentro de la mencionada clasificación se hace énfasis en el número de empleados y el monto de las ventas anuales de las unidades empresariales para ser consideradas como Micro, Pequeña o Mediana empresas, con el fin ser objeto de alguna política.

En el país, es conocido que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) tienen un alto impacto en el producto y empleo nacionales. De acuerdo el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país (Proméxico, 2016).

Algunas de las ventajas y desventajas generales que Proméxico identifica de las PYMES, como un gran agregado dentro del universo de las unidades empresariales existentes en México son (Proméxico, 2016):

- Se trata de un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen capacidad de ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Poseen una dinámica tal que les es posible llegar a convertirse en empresas grandes.
- Tienen una gran capacidad de generación de empleos, por lo que absorben una porción importante de la población económicamente activa.
- Relativa facilidad de asimilación y adaptación de nuevas tecnologías.
- Enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado y problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.
- Se les dificulta contratar personal especializado

y capacitado por la falta de capacidad de pago de salarios competitivos.

- No existe reinversión de utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Su producción cuenta con deficiencias en calidad debido a mínimos o inexistentes controles de la misma.
- Falta de capacidad de absorción de gastos de capacitación del personal.

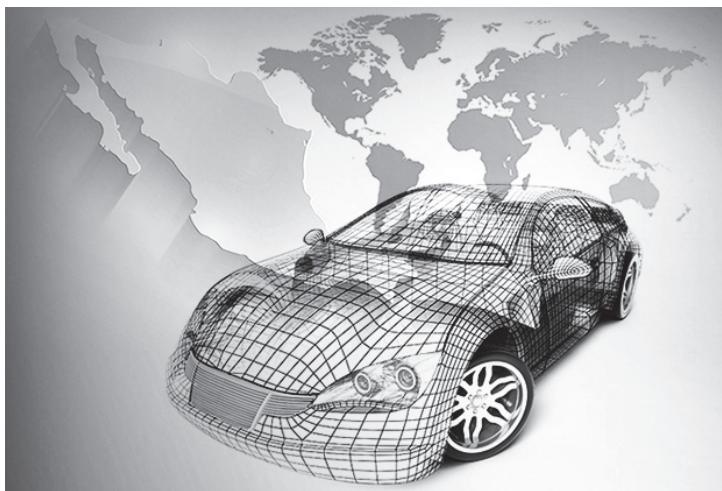
Es de especial interés para el presente artículo los últimos cuatro puntos entre las características que Proméxico identifica en las PYMES: Dificultad de contratación de personal especializado, falta de reinversión de utilidades para la mejora del equipo y las técnicas de producción (innovación), producción deficiente en calidad, y bajas capacidades de absorción de gastos de capacitación.

Los requerimientos de la industria automotriz global

Si bien la industria automotriz ha tenido un fuerte crecimiento desde la apertura comercial (principalmente con entrada en vigor del TLCAN, 1994; Gráfica 1) de tal manera que muchos la identifican como un área de oportunidad, el ingreso a ésta está limitado por los requerimientos de la red de proveeduría impuesta por la líder global, pues es ella quien centraliza el control internacional de las compras y el diseño).

Como se ha mencionado antes, con la restructuración productiva, que desembocó en la formación de redes globales de producción y la desintegración vertical de la producción, entre otras características, permitieron la existencia de grandes proveedores que participaron activamente en el diseño y desarrollo del producto.

El proceso de producción se perfeccionó hasta llegar a la incorporación de módulos completos, lo que permitiría una convergencia



60

de la tecnología y la estandarización de componentes (Brown, 1997) con una intensa cooperación entre ensambladora y proveeduría de primer nivel, surgiendo con ello alianzas estratégicas entre proveedores y ensambladoras, e incluso entre competidores.

Lo que ha ocurrido en México, ha sido que con la llegada de una planta ensambladora, llegan un conjunto de autopartistas con la capacidad de abastecer las demandas de la líder debido a, desde un principio, tres razones de gran importancia (Brown, 1997):

- Están dotadas de equipos técnicos capaces de diseñar las partes de los autos a partir de la tecnología más avanzada.
- Porque tienen la suficiente capacidad para abastecer grandes volúmenes de piezas a las distintas partes del mundo, sea exportándolas o montando plantas en los países donde se ubican las plantas terminales.
- Porque gran parte de las licitaciones para el abastecimiento a las plantas de las empresas terminales establecidas en diversos puntos geográficos se hacen en las casas matrices.

En otras palabras, en el diseño del producto, la decisión del lugar en donde se habrá de producir y cómo hacerlo, así como las inversiones

necesarias para llevar a cabo el plan de producción, se contemplan desde un principio las capacidades de los proveedores, incluyendo a sus propias redes, con quienes se han realizado ya las mencionadas alianzas; un sistema de trabajo que “deja escaso margen de decisión a las plantas armadoras establecidas en las distintas partes del mundo para contratar a proveedores locales” (Brown, 1997).

Sin embargo, la cantidad de partes necesarias para el automóvil terminado es amplia, y existe, después de este gran proceso de decisiones, un conjunto de partes susceptibles de ser producidas por proveedores locales. Son entonces los proveedores de primer nivel, dada la estructura jerárquica de la red de proveeduría, una vez repartidas las partes de la producción con mayor contenido tecnológico, quienes generalmente integran a proveedores locales. Sin embargo, en este proceso de integración a la cadena, no cualquiera puede ser aceptado, pues la proveedora podría comprometer su producción y prestigio frente a sus clientes, poniendo en riesgo su propia participación en la cadena. Es sólo aquí en donde se abre una brecha de oportunidad para las PYMES, sin embargo, éstas deben cumplir con ciertas condiciones.

De manera general, entre los requerimientos más importantes de las empresas de primer nivel a sus proveedores son: precio, calidad, volumen de entrega (Brown, 1997). Incluso, los proveedores “deben poseer una calificación de calidad mínima (ISO 9000, ISO 14000, QS9000, etc.) más una mayor (TS16949, Q1 mayor que 800, etc.), un volumen de ventas mínimo, un grado de especialización mínima y capacidades tecnológicas mínimas, entre otras cosas, simplemente para calificarse y postularse como proveedores” (Mortimore y Barrón, 2005).

En algunos casos las proveedoras de primer nivel podrían optar por desarrollar a proveedores locales, sin embargo esto representa una inversión de la empresa, por lo que el temor a la no recuperación de la misma es un factor que lo impide, aunado a las características arriba mencionadas sobre las PYMES en el país y su falta de capacidad para invertir, favorece a la falta de interés de las proveedoras de primer nivel.

Según Brown (1997) “para que las empresas puedan integrarse a la cadena de proveeduría en el segundo nivel, (...) se deben fortalecer la relaciones de cooperación entre los proveedores de primer y segundo nivel (...). Los proveedores de segundo nivel requieren apoyo de sus clientes en procesos de producción, en el diseño de las partes, el control de la calidad, y en los métodos para la reducción de costos. En segundo lugar, como señalan los empresarios del ramo, para aumentar la competitividad y productividad de éste grupo de empresas se precisan acciones gubernamentales tales como la promoción de proyectos ante bancos, universidades, proveedores de primer nivel, servicios de comunicación, servicios de logística, transporte y centros tecnológicos. (...). En suma, para aprovechar las oportunidades que existen en los vacíos de las cadenas productivas es necesario un esfuerzo conjunto de empresarios, gobierno y universidades”.

Actualmente, existe cierto interés por desarrollar la proveeduría local “dada la ventaja de contar con proveedores locales (...) en distintos nichos como: inyección de plásticos, estampado, maquinado, troquelado, desarrollo de moldes, forja y fundición, empaque y embalaje, automatización, por mencionar algunos” (Meneses, 2015).

Sin embargo, en una encuesta realizada por la CEPAL (Mortimore y Barrón, 2005), según las propias empresas de la industria auto-

motriz, principalmente las extranjeras, México “no cuenta con una suficiente y consolidada red de proveedores para avanzar más allá de una plataforma de exportación y convertirse en un centro de manufactura automotriz”.

El problema principal, a pesar de la posibilidad de ingreso a la red de la proveeduría en la industria automotriz es a lo que llaman Mortimore y Barrón (2005) un “círculo vicioso”, en donde por un lado a pesar de que existe el deseo de ampliar la base de proveedores locales, se tienen muy altas exigencias para el ingreso de éstos, debido a las características que debe tener el producto terminado, por lo que se les dificulta encontrar a los candidatos idóneos. Por el otro, los proveedores locales, en su mayoría, no disponen de las fortalezas necesarias para aprovechar las oportunidades que la red global ha abierto.

Localizando ésta debilidad, existen programas de apoyo impulsado por diversas instituciones como Bancomext, Nacional Financiera (Nafin), Instituciones estatales, organizaciones del sector público de otros países (JETRO, de Japón, por ejemplo), Instituciones del sector privado (ITESM), entre otras, que evidentemente a pesar de sus esfuerzos, éstos “no han sido suficientes para enfrentar al desafío de convertir la industria automotriz mexicana de una plataforma de exportación a un centro de manufactura” (Mortimore y Barrón, 2005), en donde existe una base de proveedores locales que se integren al proceso de producción, obteniendo como resultado, que sólo aquellos productos de menor valor agregado, en algunos casos, pues en gran medida son también importados, sean abastecidos por empresas nacionales, dejando la mayor parte del proceso a empresas extranjeras establecidas en el país, utilizando las ventajas que producir en México les otorga. Entre éstas ventajas podemos encontrar los costos relativos de la mano de obra;

infraestructura de transporte acorde a los intereses de la empresa para llevar su producción a sus mercados destino; cercanía y fácil acceso a los mercados objetivo; una fuerza de trabajo capacitada; seguridad y certidumbre para las inversiones; instituciones de educación que provean de capacitación a los trabajadores; y un gobierno local que ofrece incentivos para que la localización de nuevas plantas se realice en el Estado, y la estrategia global de la compañía inversora.

Adicionalmente, es conveniente mencionar que la industria automotriz opera con un esquema de financiamiento basado en la proveeduría. Las grandes empresas adquieren la producción de sus proveedores y éstos últimos recibirán ganancias con un rezago de algunos meses. Sin embargo, ésta falta de obtención de beneficios de manera inmediata se compensa con contratos a medio y largo plazo, aunque es ésta una característica más que pesa sobre las débiles PYMES que intentan buscar brechas de oportunidad en sectores rentables. Esto último resta rentabilidad al sector, lo que, aunado a las exigencias de la industria, constituyen un fuerte filtro a la entrada para las empresas que deseen ingresar.

El TPP y la oportunidad prometida para las PYMES

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Trans Pacific Partnership, TPP), tiene como finalidad anunciada el fomento el comercio entre los países miembros: Estados

Unidos, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.³

Se trata de un acuerdo de última generación ya que en sus apartados incluye temas como compras del sector público, derechos laborales, propiedad intelectual y de protección al ambiente.

Para la industria automotriz significaría acceso preferencial a un mayor número de mercados, lo que para algunos expertos podría traer como consecuencia una mayor insuficiencia en la infraestructura del país para satisfacer las demandas de la industria (carretera, ferrea, portuaria, etc.).

El contenido regional del acuerdo, contempla que al revisar los componentes de un auto, las piezas deben promediar 45

por ciento del total de la manufactura. “La regla es similar al 62 por ciento que se pide en el TLCAN. Los porcentajes son similares porque el método de medición es distinto, en el tratado de libre comercio se pide una revisión de contenido

³ Las negociaciones de este tratado concluyeron en octubre de 2015, y se encontraba en revisión por los senados de los países firmantes para su ratificación. Sin embargo, en enero del 2017, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, firmó la orden ejecutiva para retirar a su país del acuerdo. El gobierno de Japón indicó que sin Estados Unidos como participante, el TPP no tenía sentido, por lo que algunos analistas consideran al TPP un tratado fallido. A pesar de ello, para otros más, es un acuerdo al que el gigante asiático, China, puede rescatar, cubriendo el vacío dejado por Estados Unidos quién lo había dejado fuera de las negociaciones del mismo como una estrategia comercial.

Il TPP se trata de un acuerdo de última generación ya que en sus apartados incluye temas como compras del sector público, derechos laborales, propiedad intelectual y de protección al ambiente

regional con rastreo y en el TPP es por contenido neto”, explicó Eduardo Solís, de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) en conferencia (Patiño y Sánchez, 2015).

En ese sentido, Arturo Rangel Bojórquez, Presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), opina “Que nuestra frontera tenga una competencia implicará, en términos generales, que los sectores que en estos momentos son las joyas de la corona (como el automotor), se posicione aún mejor”, (Zúñiga, 2016).

Debido a lo anterior, en términos generales, con el TPP vienen mejores tiempos para la industria automotriz, pues incluso la AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) prevé que para 2020 se exporten cuatro millones de vehículos, cifra a la que se sumarian los efectos del TPP (Zúñiga, 2016).

Sin embargo, ésta gran dinámica de la industria no necesariamente se verá reflejada en una mayor inclusión de las PYMES mexicanas en la cadena de proveeduría, debido a que las características con las que cuentan no son las aptas para incluirse en dicha red.

Para que se logre una mayor integración, como Brown (1997) menciona, es necesaria la cooperación de empresas, gobierno y universidades, por lo que la ampliación del mercado por sí sola, no generará las condiciones necesarias para alcanzar dicha meta.

Conclusiones

La industria automotriz en México se caracteriza por ser un conjunto de empresas de origen extranjero, que se establecen en el país, donde destaca la participación de una empresa líder (la armadora), que con su llegada, trae la llegada de otras empresas más (autopartistas de primer nivel).

La producción del bien final en el lugar dado (el automóvil), corresponde a una estrategia global de producción en donde participan no solo la armadora, sino sus proveedoras de primer nivel con las que generan acuerdos de cooperación. Éstas últimas por lo general cuentan ya con sus propias proveedoras, por lo que la inclusión de empresas diferentes a la red, previamente establecida, es difícil.

Una vez llegado el conjunto de empresas con previa división y asignación de actividades, se abre la posibilidad de incluir proveedores locales. Sin embargo, dadas las características del producto final y las demandas de la líder, las exigencias de las proveedoras quienes generalmente son las que abren la posibilidad de inclusión a la red de participantes locales, son tan altas que no son capaces de ser alcanzadas por las empresas locales.

Estas empresas, en nuestro caso las PYMES, se enfrentan con dificultades de financiamiento, fuga de personal capacitado y problemas derivados de la falta de organización, falta de capacidad de pago de salarios competitivos, muy poca reinversión de utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción, deficiencias en calidad debido a mínimos o inexistentes controles de la misma, entre otros.

Esto ha sido una característica general desde que el país se abrió al comercio internacional y trajo consigo el “éxito” de la industria automotriz “nacional”.

A pesar de la existencia de diferentes instituciones que intentan dar apoyo a la inclusión de las PYMES en la industria, sus esfuerzos han sido insuficientes.

Sin embargo, revisando un poco a profundidad los casos de “éxito” en donde ha sido posible la inclusión de empresas nacionales en la proveeduría automotriz, observamos que los principales insumos abastecidos por proveedo-

res mexicanos y utilizados por los fabricantes de autopartes, se conforma por cuatro grandes rubros (Mortimore y Barrón, 2005,: 1) fundición, forja, estampados, maquinados y soldadura 2) lingotes y/o barras de aluminio y/o acero, 3) insumos indirectos, como aceites industriales, gases, electricidad y 4) hules, plásticos, fibras y vidrio (12%); todos insumos que, dentro de la red de proveeduría global, contienen el más bajo contenido tecnológico, lo que implica a su vez que participan con un muy pequeño valor del total del producto terminado, lo que determina un bajo nivel de ganancia dentro del total que la industria automotriz obtiene.

El TPP por su parte, implica una ampliación del mercado para la industria establecida en el país, lo que traerá consecuencias positivas (en términos de ventas, exportaciones, acceso a insumos especializados de menor costo, etc), si se superan los problemas de insuficiente infraestructura. Sin embargo, ello en definitiva no implica por sí solo una automática inclusión de las PYMES en la red, por lo que es necesario un mayor esfuerzo por parte de las instituciones que ya operan y que no han tenido hasta hoy los mejores resultados.

Por todo lo anterior, tomando en consideración las características de la industria y las dificultades de la inclusión de las PYMES, así como los esfuerzos hechos por las diversas instituciones públicas y privadas para el éxito de la mencionada inclusión en la red, así como sus resultados y casos de éxito, cabe plantear el siguiente cuestionamiento: ¿Vale la pena realizar dichos esfuerzos? ¿Vale la pena canalizar recursos a una industria que tiene una dinámica propia de toma de decisiones y deja los eslabones más bajos en donde los beneficios son los menores? ¿Vale la pena canalizar recursos a la inclusión de unas PYMES en una red en donde no podrán crecer más allá del abastecimiento de insumos menores?

Se reconoce que los cuestionamientos son fuertes y en un esquema en donde uno es mejor que cero, todo esto funciona muy bien.

A manera de recomendación, es necesario el planteamiento de un esquema más amplio en donde no solo se intente la inclusión de las PYMES en una industria con una dinámica propia, que por su naturaleza relega los más bajos eslabones a la proveeduría local, sino el escalamiento en actividades de mayor valor agregado en donde la participación de empresas mexicanas sea más activa y representativa, dentro de un esquema todavía más amplio de desarrollo.

Se pretende con el presente artículo hacer una introducción al debate en torno al tema haciendo una pequeña contribución a la discusión.

Bibliografía

Álvarez Medina, María de Lourdes (2011), “Cadena de valor y organización productiva en la industria automotriz” en Isabel Rueda Peiro, María de Lourdes Álvarez Medina (coordinadoras) La industria automotriz en época de crisis. Efectos económicos, financieros y sociales, México. AMIA, Facultad de Contaduría y Administración, Instituto de Investigaciones Económicas.

Brown Grossman, Flor (1997) “La industria de Autopartes Mexicana Reestructuración reciente y perspectivas” División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo.

CEPAL (2010), “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2009”, Santiago de Chile, mayo. Publicación anualizada de las Naciones Unidas.

Dabat, Alejandro (2002), “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Basave, Dabat, Morera, Rivera y Rodríguez (coords.), “Globalización y Alternativas Incluyentes para el Siglo XXI”, AMIA, IIEc, 2002.

Dieter Ernst (2003), “Redes globales de producción,

- difusión del conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual”, en Enrique Dussel Peters (coords.), “La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas”, Universidad de Guadalajara, México
- Eichner, Alfred (1988), “Microfoundations of the Corporate Economy”, en Toward a New Economics, Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory, M. E. Sharpe, N.Y. Cap. 3, pp. 28-74.
- García Gutiérrez, Patricia (1993), “El capitalismo de frontera en el norte de México. El caso de la Industria Automotriz”, Universidad Autónoma Metropolitana, Primera edición, México D.F.
- Juárez Núñez, Huberto, Lara Rivero, Arturo y Bueno, Carmen (Coords.) (2005), “El Auto Global. Desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil”, BUAP, UAM Xochimilco, Universidad Iberoamericana, Conacyt, Cd de México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Banco de Información Económica: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Kaplinsky, Raphael (2005), “Globalization, Poverty and Inequality”. Polity Press. London, England
- López Arévalo, Jorge Alberto y Rodil Marazábal, Oscar (2008) “Comercio Intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)” en Revista Economía AMIA, Vol. 5 Núm. 13, enero-abril, México, DF.
- Meneses, Carlos (2015) “Industria Automotriz: En busca de las PYMES mexicanas”, Fumec Empresarial, Recuperado de: <http://www.fumec.org/empresarial/?p=917>
- Mortimore, Michael y Barrón, Faustino (2005) “Informe sobre la industria automotriz mexicana” Serie desarrollo productivo, CEPAL, Santiago de Chile.
- Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA): <http://www.oica.net/category/about-us/>
- Patiño, Dainzú y Sánchez, Axel (04.11.2015) “Manufacturas se abren con el TPP... con exclusiones en sector automotriz” Periódico El Financiero, Publicación en Línea: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/ttp-detonaria-industria-automotriz.html>
- Pérez, Carlota (2004), “Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza”. Siglo XXI Editores, México
- Pérez, Carlota. (1992) “Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo”, en: El Trimestre Económico, vol. LIX (1), enero-marzo, núm. 233
- Penrose, Edith (1959) “The Theory of the growth of the firm”, Oxford University Press, 1995.
- Proméxico (2016) “PYMES, eslabón fundamental para el crecimiento en México” (online) Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html> (revisado el 14 de Diciembre del 2016)
- Rodríguez Peralta, Carlos (2013) “Oligopolio y competencia mundial en la industria automotriz. La emergencia del Toyotismo y la caída del Fordismo”, en Economía Informa, Noviembre-Diciembre, Número 383, México D.F.
- Romero, Indira (2011), “Impacto asimétrico de la crisis global sobre la industria automotriz: Canadá y México comparados. Perspectivas para el futuro”, Estudios y Perspectivas, publicación de las Naciones Unidas, CEPAL, México DF.
- Secretaría de Economía (2012) “Industria Automotriz. Monografía” Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología. Publicación en Línea : http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf
- Sylos Labini, P. (1966), “Oligopolio y progreso técnico”, Ediciones oikos-tau, Barcelona, España.
- Zúñiga, Erick (05.02.2016) “Oportunidades del TPP para la industria automotriz” Revista Transportes y Turismo, Publicación en Línea: <http://tyt.com.mx/noticias/oportunidades-del-tpp-para-la-industria-automotriz/>

Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista Economía Informa.

Requerimientos del texto:

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

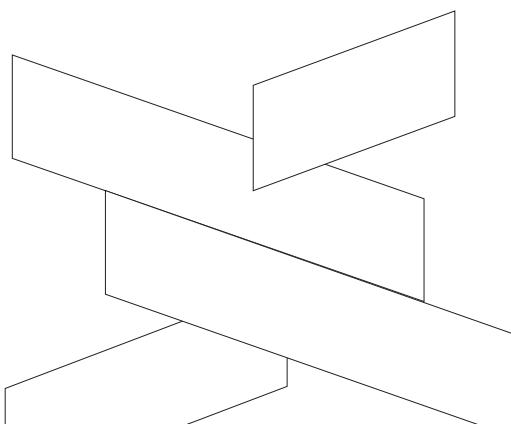
66

Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.



ECONOMÍAunam

Publicación cuatrimestral de
la Universidad Nacional Autónoma de México

Objetivos

- Incrementar la presencia y prestigio de la UNAM, así como de la Facultad de Economía, IIEc, de la FES Acatlán y de la FES-Aragón
- Informar y orientar a la sociedad sobre el acontecer económico nacional e internacional
- Fortalecer la posición de la UNAM en el debate sobre el crecimiento y el desarrollo económico de México y en general de las realidades socioeconómicas del país y del mundo
- Difundir las investigaciones y aportaciones de los científicos sociales de la UNAM, así como de otras instituciones académicas, organismos y entidades de los sectores público y privado nacionales y de otras latitudes



Pedido y envío de documentos de pago a

Facultad de Economía • Circuito interior s/n
Edificio B • primer piso • Ciudad Universitaria
México, D. F. • Coyoacán • C. P. 04510
<economiaunam@servidor.unam.mx>

Deseo suscribirme a partir del número ____

Suscripción anual • Nacional 320 pesos • Internacional 55 dólares
Precio por ejemplar • Nacional 120 pesos • Internacional 20 dólares

Informes

beatrizes@economia.unam.mx •

canjeiec@servidor.unam.mx

Teléfonos: 5622 2137 • 5616 6311

The background of the image features a complex, abstract geometric pattern composed of numerous overlapping triangles and intersecting white lines. These shapes are rendered in varying shades of gray, creating a sense of depth and perspective. The overall effect is reminiscent of a wireframe model or a stylized architectural drawing.

Perspectivas

Tamaulipas: endeudamiento y gasto público (2003-2013)

Tamaulipas: indebtedness and public spending (2003-2013)

Francisco García Fernández *

Rafael Alejandro Vaquera Salazar **

José Antonio Serna Hinojosa ***

Palabras clave

*Deuda pública, Ingresos fiscales, Gasto público,
Crecimiento económico, Tamaulipas*

Key words

*Public Debt, Fiscal Income, Public Economic
Growth, Public Spending, Tamaulipas.*

JEL

H63, H51, O47

* Doctor en Ciencias Económicas y Administrativas por la Universidad de Santiago de Compostela y Doctor en Economía por la Universidad de La Habana, es profesor-investigador de la Facultad de Comercio y Administración, y sus áreas de investigación son desarrollo económico y economía política. ffernandez@uat.edu.mx

** Maestro en Ciencias en Logística y Administración de la Cadena de Suministro por la Universidad de Sheffield en Reino Unido, es profesor de la Facultad de Comercio y Administración desde 2015, y sus áreas de investigación son desarrollo económico y gestión de cadenas de suministro. rvaquera@uat.edu.mx

*** Doctor en Educación Internacional por la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Sus áreas de investigación son la educación comparada y el desarrollo curricular. jserna@uat.edu.mx

70



Resumen

El fenómeno del volumen y la tasa de crecimiento de la deuda pública de las entidades federativas en México ha tomado gran importancia en los últimos años. A partir de 2006 la deuda pública del Tamaulipas comienza a tener un crecimiento pronunciado y entre 2009 y 2011 su crecimiento se hace exponencial. El objetivo de este trabajo es analizar el endeudamiento público en Tamaulipas y compararlo con la evolución del gasto público, indicando cuáles partidas y adonde se ha orientado el gasto en el periodo (2003-2013). Inicialmente se exploran las condiciones que inciden sobre el endeudamiento público de los estados, como baja presión fiscal, ausencia de soberanía fiscal (recaudación centralizada), elevados gastos públicos estatales por compromisos de los partidos gobernantes, limitada transparencia pública sobre la información financiera, entre otras. En la segunda parte se analiza el proceso de endeudamiento del estado en relación con las transferencias federales y se analiza la aplicación de los recursos transferidos de acuerdo a los presupuestos de egresos de ese periodo. Por último, se presentan las conclusiones así como una valoración de la situación actual que Tamaulipas presenta en términos de endeudamiento. Se constató que a pesar del crecimiento acelerado de la deuda y el gasto público en Tamaulipas en el periodo analizado, ello no se ha traducido en tasas de crecimiento económico equiparables, sino que ha perdido posiciones en diversos rankings de competitividad y seguridad.

Abstract

The phenomena of the size and the growth rate of the public debt in federative entities in Mexico has taken high importance during the last years. Since 2006, the public debt of Tamaulipas started to have an accelerated growth and, between 2009 and 2011, its growth has been exponential. The objective of this paper is to analyze the public indebtedness of Tamaulipas and compare to the evolution of public expenditure, pointing out which budget segments and where has been oriented the public expenditure in the period of 2003-2013. Initially, it is explored the conditions that have an effect on over the public indebtedness in the states, as low fiscal pressure, absence of fiscal sovereignty (as centralized fiscal collection), elevated public expenditure due to the commitments of the governing parties, limited transparency over the financial information, among others. In the second part, it is studied the process of growth of the state public debt in relation to the federal transfers and it is analyzed the application of the transferred economic resources according to the expenditure budgets during the indicated period. Lastly, several conclusions are presented as well as a valorization of the current situation that Tamaulipas maintains in terms of public debt. It was possible to determine that in despite of the fast-paced growth of the public debt and the public expenditure of Tamaulipas during the period 2003-2013, this conditions has not been translated into similar economic growth rates, *au contraire* Tamaulipas have lost several positions in the public safety and competitive rankings.

1. Introducción

Uno de los problemas fundamentales de la economía mexicana actual es el volumen y tasa de crecimiento de la deuda pública de las entidades federativas del país. Un grupo de estados se ha venido endeudando desde los años 2003 y 2004 a un ritmo muy elevado, llegando incluso en algunos de ellos a una situación de fragilidad financiera que compromete sus recursos futuros y por tanto su capacidad de provisión de los bienes públicos. Entre los más endeudados se encuentran Coahuila, Nuevo León, Veracruz, Estado de México y Distrito Federal. Estos estados abarcan el 50.9% de la deuda total de los estados y municipios del país, contribuyen con el 42% del Producto Interno Bruto del país (PIB) y concentran casi 40 millones de habitantes (García y Sánchez, 2013). Sin embargo, existe un grupo de estados, que aunque no son los más endeudados comparados con los mencionados, en el mismo período ha incrementado sustancialmente sus deudas

públicas totales y per cápita. Uno de ellos es el estado de Tamaulipas, el cual es el objeto de este trabajo de investigación.

En base a las cifras reveladas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la deuda pública del estado fue posible calcular una tasa media anual de 27.24% en el período 2003-2013, llegando en 2011 a tener una deuda per cápita de 3 340 pesos, mientras que en 2003 apenas llegaba a 255 pesos. Solamente en el período 2008-2010, la deuda de Tamaulipas creció en un 88.33%, por lo que se ha estado asistiendo a un proceso de endeudamiento acelerado, relativamente reciente, al igual que ha sucedido en el grupo de entidades más endeudadas del país (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2015).

Los estados en México obtienen recursos presupuestarios principalmente vía participaciones (ramo 28) y aportaciones (ramo 33) federales, además de un porcentaje mínimo de recaudación propia a través de impuestos locales, que en promedio representan un 7.2%



de sus ingresos (García y Sánchez, 2013). Las participaciones federales son recursos que se distribuyen a los estados en función a la recaudación de impuestos federales o base amplia y tributos del petróleo, mientras que las aportaciones federales son transferencias destinadas a segmentos específicos del presupuesto, tales como educación, salud, infraestructura, entre otros. Las participaciones federales son el único tipo de las transferencias de la federación a los estados que pueden servir como garantía para la contratación de deuda pública, previa autorización de los congresos locales (Ley de Coordinación Fiscal, 2015). Al servir como garantía, ello permite a los gobiernos estatales endeudarse a plazo largo, lo cual deteriora sus propios ingresos futuros y por tanto su capacidad de proveer bienes y servicios públicos (García y Sánchez, 2013).

Los elevados niveles de endeudamiento en diversos estados de México han sido alcanzados al comprometer las participaciones federales futuras, para la obtención de créditos principalmente de la banca comercial. Los gobiernos estatales requieren de autorización del congreso local para contratar deuda, y es el congreso local quien define los montos máximos de endeudamiento. Sin embargo, se presentan casos en los que el congreso tiene una mayoría absoluta de un partido político, el cual a su vez es quien dirige el gobierno estatal, por lo que existen riesgos de colusión para la autorización de niveles extraordinarios de deuda, a plazos extensos (mayores a seis años), en detrimento de las participaciones federales que son integradas al presupuesto de egresos de cada estado. En el caso de Tamaulipas, ésta última condición se presenta de manera histórica, por lo que existen riesgos de sobreendeudamiento dado que los niveles alcanzados han sido con la autorización al poder ejecutivo por parte del poder legislativo y que en ambos poderes

el mismo partido ha gobernado con mayoría absoluta por los últimos 70 años. La LX Legislatura del Congreso de Tamaulipas, que legisló del 1 de enero de 2008 al 31 de diciembre de 2010, se caracterizó por estar compuesto en un 60% de legisladores del Partido Revolucionario Institucional (PRI), un 25% de legisladores del Partido Acción Nacional (PAN), y el 15% restante por representantes de los partidos Nueva Alianza, de la Revolución Democrática, Verde Ecologista de México, y del Trabajo. Fue en esta legislatura en donde se dictaminó la aprobación para incrementar el techo de la deuda que podía adquirir el Poder Ejecutivo en Tamaulipas (Congreso de Tamaulipas, LX Legislatura, 2009).

A diferencia de otros estados como Chiapas, Nuevo León, Coahuila, cuyos procesos de endeudamiento han sido objeto de investigaciones recientes (López y Mayo, 2012; 2015), sobre la deuda en Tamaulipas no hay investigaciones precedentes importantes. Precisamente, el objetivo de este trabajo es analizar la evolución del endeudamiento público en Tamaulipas y compararlo con la evolución del gasto público en el período, indicando cuáles partidas y adonde se ha orientado el gasto en el mismo período (2003-2013).

En este trabajo se intenta dar respuestas a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Cómo se generó el proceso de endeudamiento en el período y en particular entre 2008 y 2010?
- ¿Qué tipo de relación existe entre las transferencias federales y el nivel de endeudamiento de Tamaulipas?
- ¿Cuál ha sido la aplicación de los recursos adquiridos como financiamiento durante el período?

En el trabajo, inicialmente se exploran las condiciones que inciden sobre el endeudamiento público de los estados, como baja presión fiscal, ausencia de soberanía fiscal (recaudación centralizada), elevados gastos públicos estatales por compromisos de los partidos gobernantes, limitada transparencia pública sobre la información financiera, entre otras. Asimismo, se hace énfasis en los cambios tributarios dirigidos a ampliar la base imponible y a mejorar la presión fiscal, actualmente muy baja. En la segunda parte se describe el proceso de endeudamiento del estado en relación con las transferencias federales. En la tercera se analiza el cambio de estructura económica del estado y el papel predominante de la industria maquiladora de exportación. En el siguiente apartado se analiza la aplicación de los recursos transferidos de acuerdo a los presupuestos de egresos de ese periodo. Por último, se presentan las conclusiones así como una valoración de la situación actual que Tamaulipas presenta en términos de endeudamiento público.

2. Financiamiento y reformas fiscales en México

En las economías en desarrollado las necesidades de financiamiento son una urgencia de primer orden. Son tan importantes en cuanto a magnitudes, por los compromisos que contraen, que los gobiernos intervienen por medio de múltiples canales para atraer recursos financieros tanto de fuentes internas como externas.

El ahorro interno es la principal fuente interna con que cuentan los gobiernos. En la mayoría de las economías subdesarrolladas el ahorro interno es escaso (Salama, 2006). En México los bajos niveles relativos de ingresos salariales condicionan que el ahorro esté concentrado en grupos sociales muy específicos. Al igual que en la mayoría de las economías

En México los bajos niveles relativos de ingresos salariales condicionan que el ahorro interno esté concentrado en grupos sociales muy específicos

latinoamericanas, un rasgo distintivo es la concentración del ingreso y el crecimiento de la pobreza, como ha tenido lugar en México en los últimos diez años (Coneval, 2015). En tanto el ahorro queda sujeto exclusivamente a una parcela de la economía formal que emplea menos del 50% de la población económicamente activa y al grupo de los empresarios medianos y sobre todo grandes. Economistas críticos como Salama (2006) consideran, que la propensión a ahorrar en los asalariados es nula y sólo, si tiene lugar un cambio en la distribución del ingreso, variará la tasa de ahorro.

Las economías que obtienen rentas monopólicas de un recurso natural escaso, como ha sido el petróleo, disponen de fuentes de ingresos presupuestarios o derechos de los gobiernos, que les permite compensar el escaso ahorro interno y la débil presión fiscal. En México en particular, los ingresos por la exportación de petróleo del gobierno federal desde 1980 se convirtieron en una fuente muy importante de financiamiento del gasto público. En 1980 los ingresos petroleros como porcentaje del (PIB) representaron un 3.7% y para 1984 ya representaban el 11.6%; el promedio de la

proporción de los ingresos petroleros y el PIB del periodo 2003-2012 fue de 7.7%. De igual manera, en 1980 los ingresos petroleros como proporción del ingresos presupuestarios de la Federación representaron el 18.4%, en 1984 fue de 44.7%, y para el periodo 2003-2012 fue de 35.0% (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2016).

Esta tendencia se ha mantenido de manera histórica en el país, aunque con una propensión moderada a la baja. Sin embargo, las constantes fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo durante las décadas de 1990 y 2000, ha incrementado la necesidad de transformar la otra fuente de ingreso disponible: la recaudación fiscal. Según Moreno Brid y Ros (2008) la capacidad del estado mexicano para recolectar impuestos ha disminuido.

Desde el año 2001, los gobiernos federales han insistido en una reforma fiscal profunda, que permita un desarrollo eficiente en materia de recaudación, que involucre la simplificación de sistema tributario. En ese año, el Ejecutivo Federal envío al Congreso de la Unión un Proyecto de Decreto denominado “La Nueva Hacienda Pública Distributiva” (Cámara de Diputados, 2001). Sin embargo, el proyecto no fue aprobado en el pleno legislativo, dado que incluía una serie de propuestas de polémica política como la tasación del Impuesto al Valor Agregado de alimentos y medicamentos.

Para 2007, el Ejecutivo Federal propuso a la Cámara de Diputados una reforma fiscal que incluía la creación del Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU), el cual tuvo como objetivo una recaudación sin considerar regímenes especiales, deducciones o beneficios extraordinarios; además, evitar eludir el pago del impuesto sobre la renta, así como el Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE) que se aplica a los depósitos bancarios en efectivo, ya sea

por uno o por la suma de varios depósitos cuyo monto en el mes excede de 15,000 pesos. Esta reforma fue aprobada por el Congreso de la Unión e incrementó los niveles de recaudación fiscal del país.

Fue en el 2013, el Ejecutivo Federal presentó un paquete de reforma fiscal cuya orientación es hacia la generación de recursos necesarios para financiar la provisión de servicios de protección social, así como de dotar al país de un sistema fiscal más justo y simple (Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2014, 2013). La reforma fiscal fue aprobada por el Congreso de la Unión en octubre de 2013 para el paquete económico de 2014, integrada en la Ley de Ingresos de la Federación. La reforma, que tiene por objetivo incrementar la recaudación fiscal, generaría ingresos adicionales a la federación por 240 mil millones de pesos, equivalentes al 1.4% del Producto Interno Bruto estimado para el año 2014 (Análisis de la Reforma Fiscal de 2014, 2013).

Los principales aspectos de la reforma tributaria aprobada en el Congreso son los siguientes:

1. Nueva Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR)
2. Impuesto especial a los alimentos de alto contenido calórico
3. Eliminación del Impuesto Empresarial de Tasa Única (IETU)
4. Eliminación del Impuesto a Depósitos en Efectivo (IDE)
5. Eliminación de regímenes especiales y de excepción en el ISR
6. Nuevo gravamen a los dividendos y utilidades distribuidas
7. Reducción en el nivel de deducciones para empresas e individuos

Sin embargo, el incremento pronosticado en la recaudación fiscal debe colocarse en perspectiva ante dos condiciones del sistema tributario mexicano.

Por un lado, los ingresos tributarios como porcentaje del Producto Interno Bruto en 2006 equivalían al 8.6%, y para 2010 el estimado ascendía a 9.0% (Tello y Hernández, 2010). Este es un nivel bajo comparado con otros países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ya que recaudan en promedio un 25% con respecto al Producto Interno Bruto, destacando los ejemplos en 2007 de Dinamarca (46%), España (34%), Brasil (30%), Chile (22%) y Argentina (20%). Estos niveles elevados permiten a los países mantenerse fiscalmente sólidos, además de estimular el crecimiento económico y el bienestar social.

Por otro lado, la recaudación fiscal no tributaria en México, que corresponde a derechos, productos y aprovechamientos, especialmente derechos ordinarios sobre hidrocarburos, mantiene una proporción importante sobre la totalidad de la recaudación fiscal.

La reforma fiscal que entró en vigor en 2014 supondría un incremento en los ingresos tributarios y a su vez generaría un balance mayor entre los mismos y los ingresos no tributarios. Sin embargo, los ingresos no tributarios están íntegramente ligados a los precios internacionales de los hidrocarburos, lo cual supone incertidumbre en los pronósticos debido a la volatilidad del mercado global de energía que se ha experimentado en los últimos años.

Adicionalmente, el incremento en la recaudación fiscal por concepto de ingreso tributario provendría de los ajustes en impuestos de base amplia, como el Impuesto Sobre la Renta, la homologación a 16% del Impuesto al Valor Agregado en la frontera, así como la incorporación de nuevos contribuyentes provenientes

de regímenes especiales como el Régimen de Pequeños Contribuyentes (KPMG, 2013; PwC, 2014). Los nuevos recursos fiscales serían transferidos a los estados a través del ramo 28, que son las participaciones a Entidades Federativas y Municipios, y cuyos fondos provienen del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), Fondo de Extracción de Hidrocarburos, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) participable, entre otros. Ello significa que las entidades federativas verían un incremento en las participaciones federales a razón del incremento en la recaudación fiscal generada por la reforma tributaria de 2014. A su vez, supondría una menor necesidad de contratación de nueva deuda pública.

En ese sentido, es previsible que existan mayores niveles de transferencias federales a los estados, generado por el incremento en la recaudación fiscal de la cual hemos hablado previamente. Sin embargo, no existe información que permita estimar que los incrementos serían distribuidos de manera equitativa.

3. Estructura económica e inversión extranjera directa en Tamaulipas

Tamaulipas es un estado del norte de México. Su economía se caracteriza por una diversidad estructural, debido sobre todo a la dotación de factores productivos y ubicación geográfica. Una caracterización más profunda de la estructura de la economía del estado requeriría analizar sus regiones las cuales cada una dispone de una especialización productiva y comercial particular.

La franja fronteriza de Tamaulipas tiene una economía basada en la industria maquiladora de exportación. Esta es un tipo de industria altamente dependiente de la inversión extranjera directa (IED), debido a que representa un modelo empresarial que promueve la in-

serción en cadenas globales de valor que permiten aumentar las exportaciones y el empleo (Contreras, Carrillo y Olea, 2012). Entre 2003 y 2013, la tasa de crecimiento medio anual de la IED fue de 7.36% (Secretaría de Economía, 2015). En el 2013 según la SE la IED ascendió a 735 millones de dólares, una cifra récord que supera el nivel de IED recibido en cualquier otro año, no acumulable, en el periodo 2003-2012.

La industria manufacturera fue el principal destino de la IED recibida por el estado en 2013. Del total de la IED el 85 por ciento son empresas del sector secundario (manufactura), seguido por el comercio, con el 7.6 por ciento y el servicio de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas, con el 3.5 por ciento (Secretaría de Economía, 2015). Tamaulipas ocupó el décimo lugar en el 2013 entre los estados de mayor captación de IED, debido a un grupo de factores técnico-económicos, como son la ubicación geográfica, recursos humanos, nivel de ingresos, entre otros (Flores, Álvarez, García Fernández, 2017).

A partir de la información de los censos 2004, 2009 y 2014, se observa que en el estado ha tenido lugar un incremento de la participación de los sectores minero y extracción de petróleo, manufacturero y financiero. Estos sectores han incrementado su participación en 10 años sustancialmente, sobre todo los dos primeros. Entre ambos representan casi las tres cuartas partes de la producción bruta total de estado (70%). Durante el periodo el sector minero y de petróleo y manufacturero crecieron por encima de la media, en particular el primero duplicó su valor. Lo anterior demuestra que la economía y el empleo en el estado dependen cada vez más de esos dos sectores, mientras que la agricultura, que había tenido



una participación importante hasta el 2004 (más del 12%) ha caído sistemáticamente hasta representar en el 2014 un 4.6%, una tercera parte de su valor 10 años antes (Censos Económicos, 2004; 2009; 2014).

Lo anterior en parte puede ser explicado, por la vocación minera y petrolera de la entidad y por la importancia que la IED le ha otorgado al estado particularmente en su versión de maquilas, las cuales están asentadas fundamentalmente en la frontera misma. Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo se han beneficiado de su ubicación geográfica, pues las tres son referentes a nivel de país por las IED localizada en su territorio. Reynosa concentra aglomeraciones de empresas maquiladoras de varios sectores, como el eléctrico electrónico. En Matamoros se localizan empresas maquiladoras de varios sectores: confecciones y autopartes de la industria automovilista, entre otros.

La industria maquiladora de exportación ha sido objetivo prioritario de los gobiernos estatales que han insistido en este modelo empresarial como una vía de desarrollo para pro-

mover el empleo y el crecimiento económico (De la Garza, 2012). En la agricultura, donde domina el capital nacional, está constituida fundamentalmente por pequeños y medianos empresarios y su participación ha disminuido relativamente en el total de la actividad económica del estado. Por consiguiente, el cambio estructural ha ocurrido impulsado por la IED la cual ocupa una posición más importante que en el pasado, relegando al capital nacional.

4. La deuda pública de largo plazo en Tamaulipas (2003 – 2013)

78

Este apartado describe el endeudamiento público de largo plazo del estado de Tamaulipas entre 2003 y 2013. En ese periodo, la deuda creció a una tasa media anual de 27.24% (Tabla 1). Se observa, que a partir del 2006 hay un cambio de tendencia en el endeudamiento pú-

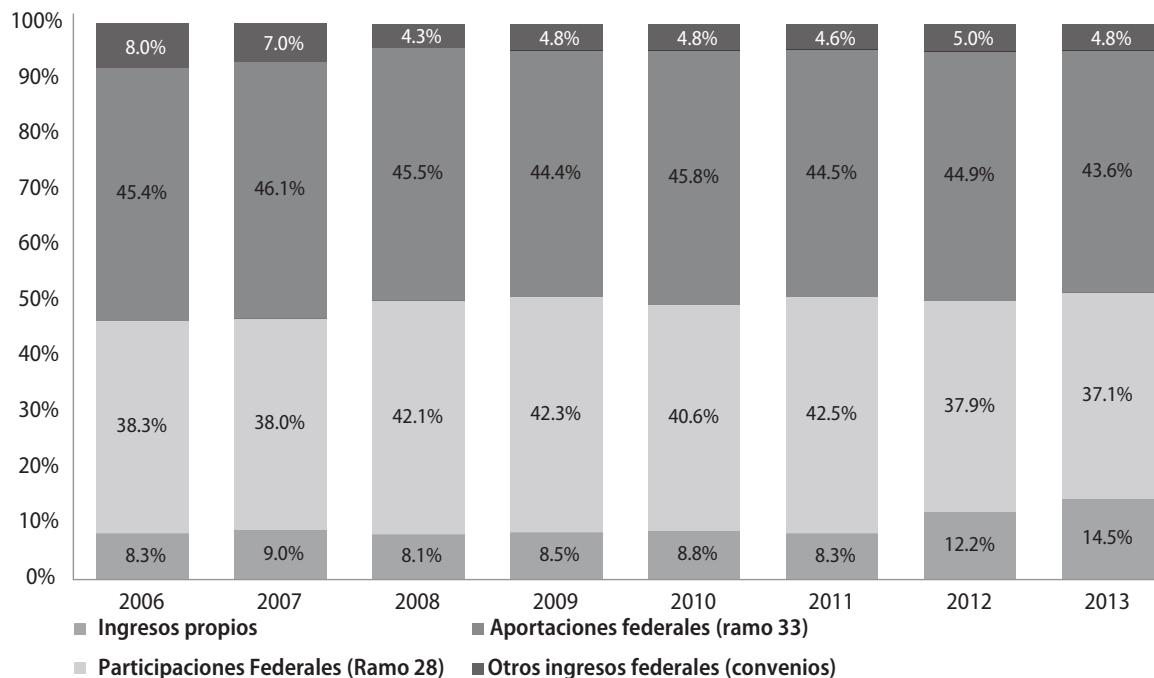
blico, proceso que coincide con las administraciones estatales de Eugenio Hernández Flores, que asume la gubernatura en enero de 2005 y de Egidio Torre Cantú, que gobernó a partir de 2011 y hasta 2016. En el 2003, la deuda pública representaba apenas 0.32% del PIB estatal y en 2013 2.34%, lo que significa que la deuda pública como proporción del PIB aumentó 7.38 veces en ese periodo. Ese incremento es un reflejo del crecimiento que tuvo en el periodo. Entre 2006 y 2013, su crecimiento medio anual fue de 38.71%, muy superior al de todo el periodo señalado anteriormente (Tabla 1 y Tabla 2).

4.1 Recaudación fiscal y transferencias

La economía mexicana se caracteriza por una baja recaudación fiscal con relación al resto de los países de la OCDE, en cambio con relación a América Latina, la presión tributaria es supe-

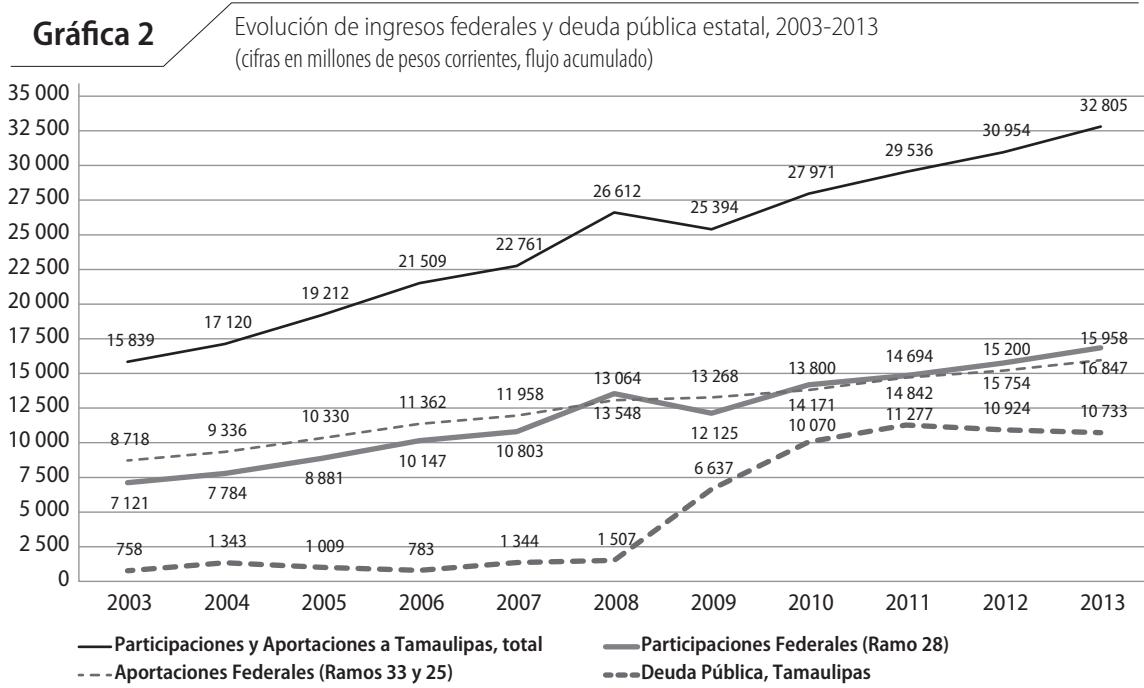
Gráfica 1

Distribución en proporción del ingresos fiscales de tamaulipas según origen (2006-2013).



Fuente: elaboración propia a partir de los Presupuestos de Ingresos del Estado.

Gráfica 2



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

rior al promedio de la región (OCDE, 2012). En 2013 el total de ingresos tributarios representó 19.7% del PIB, superior al 2008 que fue de 13.9% (OCDE, 2015).

En Tamaulipas los ingresos propios (total de los ingresos fiscales) promedian 9.1% del total de ingresos del estado de acuerdo a su presupuesto de ingresos anuales en el periodo 2003-2013 (Gráfica 1). En el 2003 el porcentaje de ingresos propios sobre el total de ingresos era de 9.3%, mientras que en el 2013 representaron el 14.5%, es decir, ha tenido lugar un incremento de la capacidad de recaudación fiscal del estado en ese periodo (INEGI, 2017; Presupuestos de Ingresos de Tamaulipas, 2006 – 2013). (Gráfica 1)

Las aportaciones federales (Ramos 33 y 25), entre 2003 y 2013, tuvieron una tasa de crecimiento medio anual de 5.65%, la cual se posiciona por debajo de la media a nivel país de crecimiento de las aportaciones federales

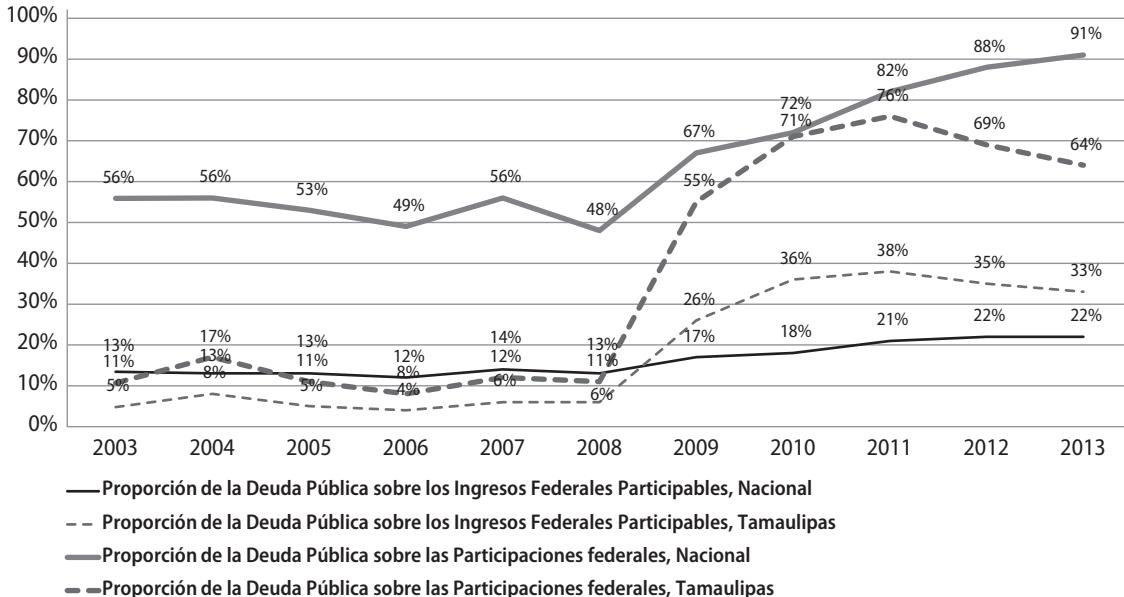
totales (6.69%). Cabe señalar que las aportaciones federales no pueden ser utilizadas como colateral para garantizar la adquisición de deuda pública, dado que son recursos etiquetados en rubros como salud, educación, entre otros.

Con relación a las participaciones federales (Ramo 28), entre 2003 y 2013, mantuvieron una tasa de crecimiento medio anual de 8.14%, que coincide con la media a nivel de país de crecimiento de las participaciones federales. Ellas representan como promedio, un 48.46% del total de las transferencias a Tamaulipas en el periodo mencionado (Gráfica 2).

Históricamente, en el periodo comprendido de 2003 a 2009, el monto total de aportaciones federales que recibía Tamaulipas superaba el monto de participaciones federales. Sin embargo, es a partir de 2010 cuando las participaciones federales son superiores a las aportaciones, lo cual incrementa el espectro de apalancamiento para la contratación de nueva

Gráfica 3

Evolución de las proporciones de los niveles de deuda pública sobre los ingresos federales participables, México y Tamaulipas, 2003-2013



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

80

deuda, es decir, Tamaulipas tiene un mayor monto de participaciones federales que le permiten adquirir nuevo financiamiento de largo plazo. Esta nueva capacidad es empleada por el gobierno de Tamaulipas en la contratación de deuda pública con la banca comercial y la banca de desarrollo incluso después de 2013, destacando los financiamientos Bancomer 10, Bancomer 11 y Santander 13, todos garantizados con la fuente de pago de participaciones federales del fondo general (Fitch Ratings, 2016).

En promedio, Tamaulipas recibe el 1.63% del total de las transferencias de la federación a los estados (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2015). Sin embargo, en el 2009 Tamaulipas recibió el 1.7% del total de Recaudación Fiscal Participable que representó la proporción más alta en el periodo considerado por esta investigación.

A su vez, en 2008, a nivel nacional la proporción de deuda pública de los estados con

respecto a las participaciones que recibían de la Federación correspondía a un 48%, mientras que en Tamaulipas era del 11% (Gráfica 2).

Debido al proceso acelerado de endeudamiento público del estado en el periodo 2009-2011, en éste último año la deuda pública de Tamaulipas representaba el 76% del total de participaciones federales de ese mismo año, mientras que a nivel nacional la proporción fue de 82%, lo cual da cuenta que otros estados del país tuvieron tasas de crecimiento aceleradas en la deuda pública en ese mismo periodo (Gráfica 3).

La deuda pública en Tamaulipas tuvo una tasa de crecimiento media anual de 27.24% para el periodo 2003-2013. Para el mismo periodo los ingresos totales federales de Tamaulipas crecieron un 6.84%. Ciertamente la tasa de crecimiento de la recaudación fiscal propia, aunque creciente, no ha sido ni será posible en el futuro equivalente a la tasa de crecimiento

de la deuda pública en el periodo 2009-2011, por lo que los ingresos futuros del estado se encuentran comprometidos para el pago de la deuda pública y el servicio de la misma. En 2013, los ingresos propios representaron 14.5% del total de ingresos, sumando 37.1% de participaciones federales y el 43.6% de aportaciones federales, junto con una proporción minoritaria no recurrente de 4.8% de otros ingresos por convenios temporales con la Federación.

4.2 Evolución y estructura de la deuda pública de largo plazo

El cambio en la estructura productiva del estado ha ocurrido paralelamente al incremento de la deuda pública de largo plazo. Se ha constatado, que a partir de 2006, la deuda pública del estado comienza un proceso de crecimiento, cuya tasa superó notablemente la media nacional. En ese año, ascendía a 783 millones, en el 2013 ascendía a cerca de 10,733 mil millones de pesos. En ese periodo, el proceso de endeudamiento acelerado, tuvo lugar a una tasa de crecimiento media

anual de 38.7%, a nivel federal ese incremento fue de 14.8%. Tamaulipas arribó al siglo XXI con unas finanzas relativamente sanas, pues en términos per cápita la deuda era 250 pesos. Sin embargo, en 2013 ascendía a 3 101 pesos, 12 veces superior (Tabla 1; Gráfica 4).

El proceso descrito anteriormente en Tamaulipas, ocurre simultáneamente en otros estados del país. Campeche (más de 1,000%), Coahuila (144.2%), Zacatecas (76.6%) y Chiapas (74.4%) muestran tasas de crecimiento media anual similares o mayores. Según López y Mayo (2012), esas entidades entre 2006 y 2011 fueron las de mayores niveles de endeudamiento del país, ocupando Tamaulipas el quinto lugar en esa lista con una tasa de 70.5% de crecimiento promedio anual.

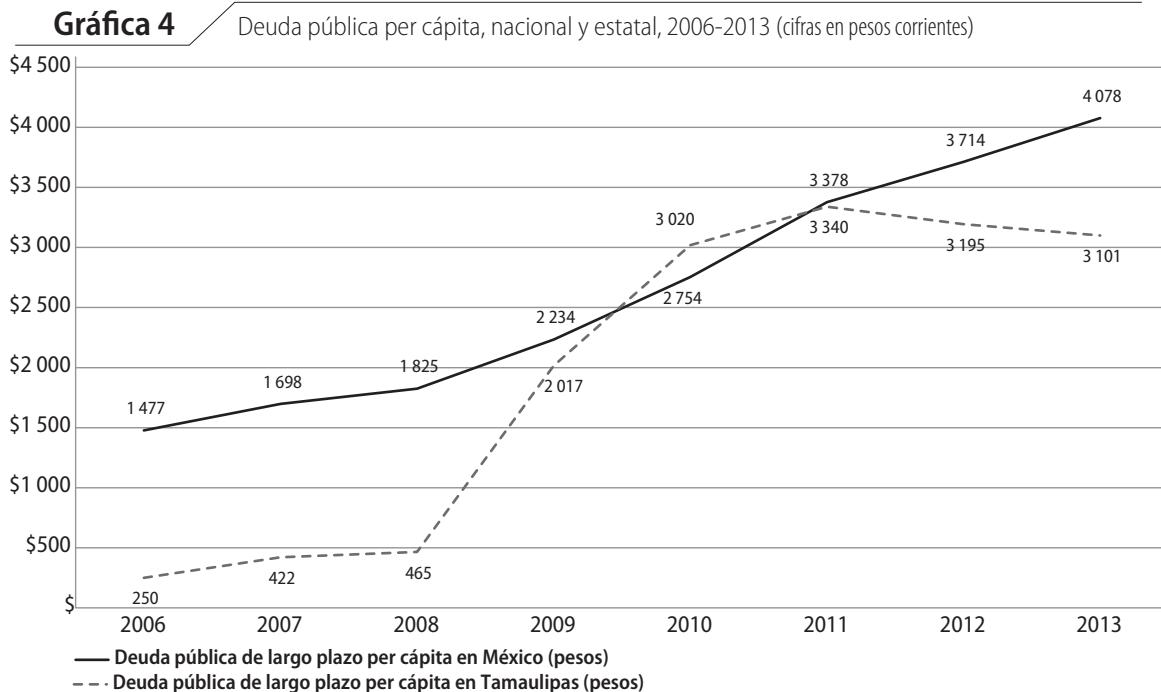
Un dato que merece destacar y que indica la magnitud de incremento de la deuda pública, es la proporción que representa la misma sobre PIB del estado. Se observa como la magnitud de la deuda entre 2006 y 2013 se multiplicó por doce como proporción del PIB. En términos reales, esto significa un salto gigante

Tabla 1

Comparativo de la deuda pública nacional y estatal, total y per cápita, 2006-2013, y Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA).

Año	Deuda pública de largo plazo en México (millones de pesos)	Población de México (millones de habitantes)	Deuda pública de largo plazo en Tamaulipas (millones de pesos)	Población de Tamaulipas (millones de habitantes)	Deuda pública de largo plazo per cápita en México (pesos)	Deuda pública de largo plazo per cápita en Tamaulipas (pesos)
2006	160 094	108 408 827	783	3 129 386	1 477	250
2007	186 470	109 787 388	1 344	3 184 546	1 698	422
2008	203 070	111 299 015	1 507	3 239 174	1 825	465
2009	252 154	112 852 594	6 637	3 290 198	2 234	2 017
2010	314 664	114 255 555	10 070	3 334 664	2 754	3 020
2011	390 777	115 682 868	11 277	3 376 515	3 378	3 340
2012	434 761	117 053 750	10 924	3 419 338	3 714	3 195
2013	482 807	118 395 054	10 733	3 461 336	4 078	3 101
TCMA	14.80%	1.11%	38.72%	1.27%	13.54%	36.98%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Gráfica 4

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

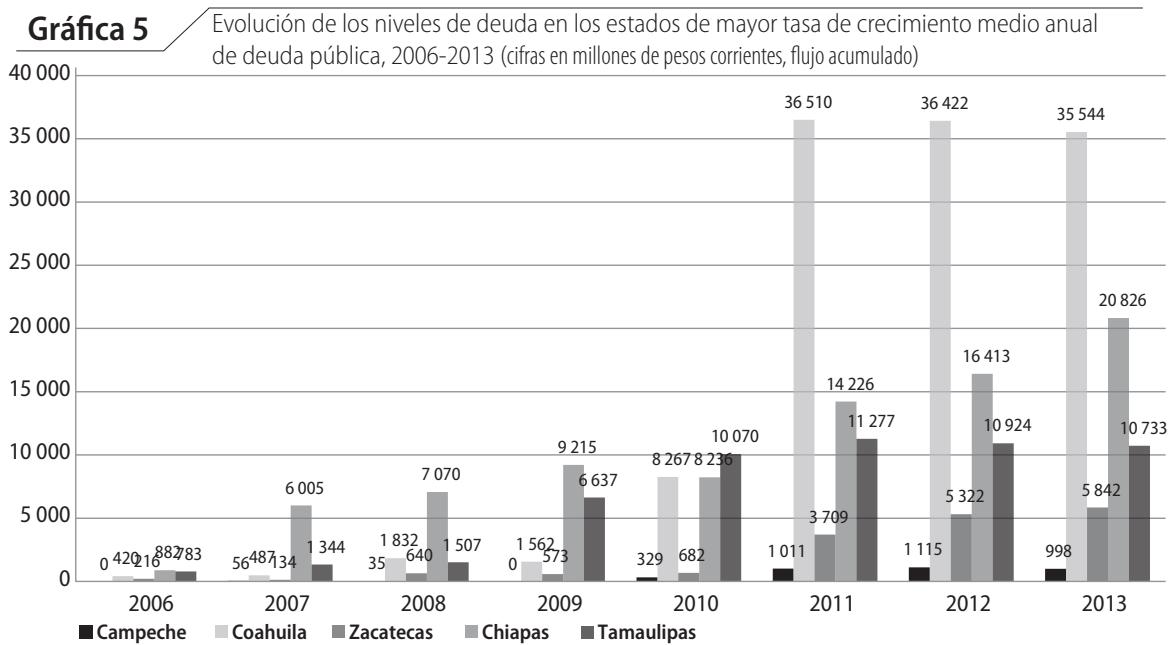
82

tesco, porque si bien en términos relativos la proporción de la deuda pública con respecto al PIB del estado es de 2.34% en 2013, y que parece un dato manejable, comparado con otros estados del país como Campeche, Coahuila, Zacatecas o Chiapas, el incremento observado entre 2009 y 2011 es probablemente uno de los más elevados, como se presenta en la Gráfica 5 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2015).

Entre 2003 y 2013 la tasa de crecimiento media anual del PIB de Tamaulipas fue de 2.08%, muy inferior a la tasa de incremento de la deuda. En el 2009 la economía mexicana sufrió los efectos de la recesión económica mundial y Tamaulipas fue uno de los estados más afectados dado su vecindad con los Estados Unidos y la profunda integración económica de la frontera norte con la economía del estado de Texas. Si en el 2009 la economía de

México se contrajo en un 5%, la economía de Tamaulipas se redujo en la misma proporción (INEGI, 2015). Sin embargo, si bien el repunte de la economía mexicana ocurre en el mismo 2010 (cerca de un 6% de incremento), cuando su PIB supera el nivel de 2008, en Tamaulipas no es hasta el 2012 cuando su PIB estatal supera el nivel previo a la crisis. Es decir, se necesitaron tres años para superar la recesión de 2008 (Tabla 2).

A partir de 2009, Fitch Ratings empieza a calificar la calidad crediticia del estado de Tamaulipas. En agosto de ese año la calificación inicial fue de “AA- (mex)”, lo que acreditaba una alta calidad crediticia, con una perspectiva estable. Fitch Ratings atribuye esta calificación debido a los bajos niveles de endeudamiento, buen control del gasto corriente, altos niveles históricos de ahorro interno e inversión estatal, adecuada recaudación y sólido perfil económico-

Gráfica 5

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

83

Tabla 2

Comparativo entre niveles de deuda pública y Producto Interno Bruto, 2003-2013, nacional y estatal (todas las cifras en millones de pesos, corrientes, flujo acumulado) y Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA).

Categoría/Descripción	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TCMA
Producto Interno Bruto Nacional, precios constantes de 2008												
Producto Interno Bruto Tamaulipas, precios constantes de 2008	0.2%	1.2%	758	125 893	320 815	336 120	135 015	147 412	356 651	10 870 105	10 545 910	10 119 898
Deuda Pública Nacional, millones de pesos corrientes	0.4%	1.3%	1 343	186 470	377 823	11 778 878						
Deuda Pública Tamaulipas, millones de pesos corrientes	0.2%	1.4%	783	160 094	363 221	11 410 946	0.3%	1.009	1 507	203 070	390 301	11 941 199
Proporción entre la Deuda Pública y PIB, Nacional	0.4%	1.6%	1 344	1 344	372 229	11 374 530	0.4%	1.7%	1 507	381 246	314 664	11 965 979
Proporción entre la Deuda Pública y PIB, Tamaulipas	2.6%	3.1%	6 637	252 154	388 967	12 435 058	1.8%	2.2%	6 637	400 466	434 761	12 937 094
	2.7%	3.4%	10 924	434 761	402 250	13 122 672						
	2.7%	3.7%	10 733	482 807	402 250	13 122 672						
				27.24%	13.00%	2.08%						2.39%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

co. Sin embargo, la calificación se encuentra limitada por los altos niveles de endeudamiento relativo, dependencia de recursos federales y posibles contingencias en el largo plazo relacionadas con el sistema estatal de pensiones (Fitch Ratings, 2009).

El proceso descrito de endeudamiento, más los créditos contratados de 6,000 millones de pesos con Banorte y 1,000 millones con Bancomer en el 2009 y 2010, respectivamente (Fitch Ratings, 2010), evidencian una situación financiera delicada y compleja. Al 2015 el saldo del crédito con Banorte ascendía a 5,802.9 millones de pesos. Ese crédito está garantizado con el 75% de los impuestos sobre nóminas y tiene un plazo a 20 años a partir de 2009 (Fitch Ratings, 2015a). En la evaluación de Fitch Ratings de 2015 (2015b), la evaluación de la calidad crediticia del estado aún era “AA- (mex)”. A fines de 2016 baja a “A (mex)” con una perspectiva crediticia negativa. La nueva calificación de la deuda tamaulipecana es explicada por el deterioro sostenido del ahorro interno y de la deuda, debido a una disminución de la flexibilidad financiera (Fitch Ratings, 2016). Según la agencia evaluadora, la existencia de déficits financieros observados y un pasivo circulante (PC) ascendente, además de un gasto operativo del gobierno elevado, mientras que una parte importante del ahorro interno (AI) está comprometido con el servicio de la deuda justifican la perspectiva negativa de la deuda. En 2014 el servicio de la deuda significó el 83% del mismo, la media neta de los Grupos de Estados Calificados (GEC) fue de 48.6% (Fitch Ratings, 2015b). Tamaulipas es bien evaluado en los rubros de eficiencia recaudatoria (10.4% en 2015 de sus ingresos totales frente al 8.2% del GEC), en tanto su perfil de la deuda es evaluado como neutral

y con tendencia negativa, debido a las condiciones de inseguridad y el impacto que tiene sobre el dinamismo económico del estado y los bajos precios del petróleo.

4.3 Deuda, gasto público, competitividad estatal

Durante el periodo 2006-2013, que representó el lapso de tiempo de incremento extraordinario de la deuda pública del estado en comparación a otros períodos históricos, se observó también un crecimiento en el presupuesto para la Secretaría de Obras Públicas con niveles mixtos. El presupuesto para esta entidad en el periodo 2006-2011 tuvo una tasa de crecimiento media medio anual de 55.2%, mientras que el presupuesto total de la Secretaría en 2006 fue de 93.2 millones de pesos y en 2011 contabilizaron 109.5 millones de pesos. Sin embargo, durante los años 2012 y 2013 el presupuesto creció de manera extraordinaria, contabilizando 2,802.4 y 3,139.8 millones de pesos, respectivamente. Esto representa una inversión acumulada para los años 2012 y 2013 de 5,942.2 millones de pesos (Presupuesto de Egresos de Tamaulipas, 2012; 2013). Es decir, asistimos a un incremento del gasto asignado en el periodo a dicha secretaría entre 2011 y



Tabla 3

Presupuestos de Egresos de Tamaulipas anuales (todas las cifras en miles de pesos corrientes) y Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA).

Capítulo	Categoría/Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TCMA
1000	Servicios Personales	3 394 171	3 531 920	3 815 497	3 913 144	4 062 002	4 153 334	13 969 286	14 156 104	19.54%
2000	Materiales y Suministros	94 914	96 570	100 167	97 385	65 760	65 760	371 450	436 866	21.03%
3000	Servicios Generales	553 234	562 886	575 000	580 060	510 069	510 068	1 132 391	1 594 667	14.15%
4000	Subsidios y Transferencias	10 599 237	11 304 166	12 132 470	12 762 284	13 501 579	14 017 444	7 496 893	8 690 691	-2.45%
5000	Bienes Muebles e Inmuebles	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	46 984	47 166	5.82%
6000	Inversión Pública	2 527 215	2 804 370	4 906 621	5 068 168	4 927 725	5 993 321	2 650 314	2 989 805	2.12%
7000	Fondos y Participaciones de Ingresos Federales a Municipios	3 422 820	3 718 884	4 596 500	4 733 315	4 850 459	5 441 899	5 502 421	5 836 223	6.90%
8000	Deuda Pública	315 509	41 870	267 097	145 226	615 700	895 528	922 672	918 209	14.29%
	Total de Egresos del Estado	20 937 100	22 090 666	26 423 352	27 329 582	28 563 294	31 107 354	32 092 411	34 669 731	6.51%

Fuente: elaboración propia a partir de los Presupuesto de Egresos del Estado.

85

2013 de 2,867%. Cabe mencionar que dentro de las principales obras públicas realizada en el periodo se encuentran el Parque Científico y Tecnológico de Tamaulipas (Tecnotam), el Espacio Cultural Metropolitano de Tampico, la autopista Ocampo-Tula y hacia final del periodo el Parque Bicentenario de Ciudad Victoria, donde se encuentra la nueva torre de gobierno, el Congreso del Estado, el Archivo General del Estado, entre otras dependencias.

A su vez, el presupuesto para la Secretaría de Seguridad Pública, de acuerdo a las mismas cifras del Presupuesto de Egresos del Estado, tuvo una tasa de crecimiento media anual de 9.6%, en el periodo 2006-2013, de 594.8 mi-

llones en 2006 a 1,219.2 millones de pesos en 2013. A pesar de los retos de seguridad pública que han existido en el estado históricamente, y que se han agravado a partir de 2010, el crecimiento en el gasto presupuestado para este ramo creció un 159% de 2011 a 2013, una cifra ínfima comparada con el crecimiento presupuestal bruto en obras públicas en el mismo periodo. Es decir, el incremento del gasto en seguridad pública, no justifica el incremento de la deuda, debido a que su incremento fue mucho menor en comparación con el de obras públicas (2,867% para el periodo 2011-2013), pasando de 109.5 millones de pesos en 2011 a 3,139.8 millones de pesos en 2013.

En el presupuesto de egresos del estado, detallado por partidas (Tabla 3), se aprecian tres apartados que crecen a ritmos superiores al resto, estos fueron: Servicios Personales, Materiales y Suministros y Servicios Generales. Durante el periodo de 2006 a 2011, estos tres capítulos del Presupuesto de Egresos del Estado representaron en promedio el 21% del total de egresos, sin embargo en el 2012 los tres capítulos representaron el 53% del total de egresos, y en 2013 el 51%.

Tomando en cuenta el nivel de gastos mencionados, en el mismo periodo la posición de Tamaulipas en el Índice de competitividad estatal cayó. En el 2010, Tamaulipas ocupaba el lugar número 12 en el Índice de Competitividad Estatal del IMCO (IMCO, 2014), mientras que en 2012 ocupaba el lugar número 18, como consecuencia de retrocesos en los subíndices de Mercado Laboral y Economía Estable.

En el subíndice Mercado Laboral, el retroceso de la posición 13 en 2010 a la 18 en 2012 se puede atribuir a un empeoramiento en la productividad laboral y otras características del sector, ya que el IMCO establece que ello representa el factor de producción más importante para la competitividad de cada entidad federativa, dado que en las entidades donde se encuentren a los trabajadores más capacitados y los salarios mayores se vuelven más atractivas para el talento, lo que a su vez atrae inversión.

En el apartado Economía Estable, el retroceso tuvo lugar de la posición 8 en 2010 a la 25 (de 32) en el 2012. El IMCO establece que las entidades con economías estables se caracterizan por determinantes como crecimiento, deuda pública y perfil de la Población Económicamente Activa. Los estados que presentan una economía estable atraen más talento e inversión y, por lo tanto, son propensas a una mayor generación de empleo y riqueza. En este subín-

dice es donde mayor retroceso ha tenido lugar (17 lugares) y claramente el endeudamiento ha sido uno de los factores determinantes que lo justifican.

A pesar del acelerado nivel de endeudamiento público de la entidad, y los incrementos en la asignación presupuestal para las áreas de obras públicas y seguridad pública, ciertamente el estado empeoró en el ranking de competitividad del IMCO. La existencia de factores que atentan contra la estabilidad política, económica y social del estado, tales como tamaño del aparato burocrático, gasto corriente presupuestal, condiciones de corrupción e impunidad, así como altas tasas de secuestro, robo, extorsión y homicidios, presentan un reto sistémico a la generación de mayores tasas de recaudación local, así como un ejercicio más eficiente de las participaciones federales que se reciben.

5. Conclusiones

Se constató que en el período 2003 – 2013 hubo un crecimiento extraordinario de la deuda del estado comparado con la media nacional. En ese periodo la tasa de crecimiento medio anual en Tamaulipas fue de 27.24% mientras que a nivel del país fue de 13%. En particular el mayor crecimiento de la deuda pública en Tamaulipas tuvo lugar entre el 2008 y 2010 cuando creció con una media anual en un 88.33%.

No se halló correlación apreciable entre crecimiento de la deuda pública y el crecimiento del Producto Interno Bruto. Durante el periodo la tasa de crecimiento media anual del PIB fue de 2.08% (inferior a la tasa nacional de 2.39%) en tanto la deuda creció 27.24% anual. Es decir, se creció menos y se endeudó más con relación a la media nacional.

A pesar de que durante el período las transferencias federales por vía del ramo 28 y 33 aumentaron a una tasa media anual de 6.84%, semejante a la media nacional de 7.37%, la deuda de Tamaulipas en el período creció exponencialmente, incrementando la deuda per cápita del estado llegando a que durante el período 2008-2010 ésta aumentó en un 88.33%, mientras que a nivel de país fue de un 15.72%.

Es destacable, que durante el período se constató un incremento desproporcionado del gasto en Obras Públicas, el cual es el instrumento más importante de incentivo público a la economía, constituye una forma de intervención que genera un efecto multiplicador keynesiano de incremento a la demanda agregada y por consiguiente de crecimiento del PIB, que no se observó en el período. Por consiguiente, el factor inseguridad, que estuvo presente desde el 2010, no afectó el monto de gasto público, todo lo contrario, paralelamente al incremento de la violencia y la delincuencia en el estado, aumentó el gasto público orientado a obra pública, y este incremento no se reflejó en el crecimiento del PIB estatal. Estuvimos asistiendo a un proceso que ha tenido lugar en otras entidades del país, de incremento del gasto público paralelamente a diferentes tipos de eventos extraeconómicos, como fue para Tamaulipas el aumento sin precedentes de la inseguridad ciudadana y delincuencia organizada. En el caso de Chiapas, constatado en el trabajo de López Arévalo y Mayo (2015), el incremento del gasto público después de 1994 y el casi efecto nulo en la reducción de la pobreza.

La deuda no es un obstáculo para el desarrollo económico de las naciones. El teoría keynesiana sostiene la necesidad del endeudamiento como fuente de financiamiento para generar crecimiento. De hecho, recientemente a raíz de la crisis de la economía norteamericana y las bajas o nulas tasas de interés como

resultado de la política monetaria heterodoxa implementada por el Sistema de Reserva Federal, se ha debatido extensamente sobre el papel de la deuda para el financiamiento del gasto público en las economías desarrolladas y en desarrollo. Para México en particular, las consecuencias de endeudamiento público en el largo plazo dependen del nivel de compromiso de los ingresos futuros. En Tamaulipas, en particular, se constató que está comprometido y aprobado por el Congreso del estado, el 75% de los impuestos sobre nómina en 20 años. Además el pago de la deuda se ha multiplicado por tres desde el 2003, creciendo a una tasa media anual de cerca del 15%, superior al total de todos los egresos. Por consiguiente, el crecimiento de la deuda para generar gasto público puede no ser un obstáculo, sin embargo, la evidencia de los últimos años de incremento del gasto público es que éste no repercute necesariamente en generación de riqueza si afectan otros factores diferentes como el tamaño de la burocracia, los niveles de corrupción e impunidad, los niveles de inseguridad pública, entre otros.

6. Referencias bibliográficas

CÁMARA DE DIPUTADOS (2001), Gaceta Parlamentaria:

Iniciativas que integran la Propuesta de la Nueva Hacienda Pública, que envía el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Vicente Fox Quesada. Disponible en: http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/58/2001/abr/gp_hacienda.html

CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS (2016). Ingresos Presupuestarios Totales, 1980-2012. Disponible en: http://www.cefp.gob.mx/Pub_Ingresos_Estadisticas.htm

CONEVAL – Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social – (2015). Dirección de información y comunicación social. Comunicado de prensa No. 005. Estimaciones de Coneval en

- base a en el MCS-ENIGH 2012-2014. Disponible en: http://www.coneval.org.mx/Medicion/Documents/Pobreza_2014_CONEVAL.pdf
- CONGRESO DE TAMAULIPAS LX LEGISLATURA** (2009). Dictamen con proyecto de Decreto mediante el cual se reforman diversos artículos y se adiciona otro al Decreto LIX-1120 de la Quincuagésima Novena Legislatura del Estado. Disponible en: <http://www.congresotamaulipas.gob.mx/TrabajoParlamentario/Dictamenes>ListadoDictamenesAnteriores.asp?IdPeriodoCongreso=16&Legislatura=LX>
- CONTRERAS, O. F.; Carrillo, J.; Olea M., J. (2012). Desprendimientos de las multinacionales, ¿una vía para el aprendizaje y la innovación en empresas locales? En Carrillo, J.; Hualde, A.; Villavicencio, D. (eds.), Dilemas de la innovación México. Dinámicas sectoriales, territoriales e institucionales (pp. 301-336). Colegio de la Frontera Norte: Tijuana.
- DE LA GARZA Toledo, E. (2012). La manufactura en crisis y en la crisis. En De la Garza Toledo, E. (Ed.), La situación del trabajo en México, 2012, el trabajo en la crisis (pp. 193-246). México D.F.: Plaza y Valdés.
- FITCH RATINGS (2009). Fitch Ratings asigna calificación inicial de AA-(mex) al Estado de Tamaulipas. 25 Agosto 2009. Disponible en <http://www.fitchratings.mx/>
- FITCH RATINGS (2009). Fitch Ratings ratifica las calificaciones del Estado de Tamaulipas; la perspectiva es estable. 6 Octubre 2010. Disponible en: <http://www.fitchratings.mx/>
- FITCH RATINGS (2015a). Reporte de Calificación: Estado de Tamaulipas. 9 Noviembre de 2015.
- FITCH RATINGS (2015b). Fitch Ratifica Calificación del Estado de Tamaulipas en 'AA-(mex)'; Modifica Perspectiva a Negativa. 12 Octubre de 2015.
- FITCH RATINGS (2016). Reporte de Calificación: Estado de Tamaulipas. 25 de octubre de 2016.
- FLORES FLORES, A. J. , Álvarez, Herrera, M.; García Fernández, F. (2017). Factores determinantes de la localización del sector eléctrico-electrónico en México. *Noesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*. 26 (51), 21-44.
- GARCÍA MORALES, M. I. y Sánchez Bárcenas, H. (2013). Federalismo y endeudamiento público de estados y municipios en México. *Brazilian Journal of Latin American Studies*, 12 (23), pp. 13-27. Disponible en: <http://www.revistas.usp.br/prolam/article/view/83013/86065>
- IMCO -Instituto Mexicano para Competitividad (2014). Índice de la Competitividad Estatal 2014. Las reformas y los estados. La responsabilidad de las entidades en el éxito de las reformas estructurales. México, D.F.: IMCO. Disponible en: http://imco.org.mx/indices/documentos/2014_ICE_Libro_Las_reformas_y_los_estados.pdf
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2009). Censos económicos 2009. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/default.aspx?s=est&c=14220>
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2004). Censos económicos 2004. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2004/default.aspx>
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2014). Censos económicos 2014. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx>
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2015a). Indicadores de establecimientos con Programa IMMEX. México, D.F. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/manufacturera/default_t.aspx
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2015b). Banco de Información Económica. México, D.F. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- KPMG (2013.) Análisis de la Reforma Fiscal 2014. Disponible en: <https://www.kpmg.com/MX/es/>

- IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Estudios/2013/Reforma-Fisca-2014-Final.pdf
- INEGI -Instituto Nacional de Estadística y Geografía- (2017). Estadística de Finanzas Públicas Estatales y Municipales. Conjunto de Datos: Finanzas Públicas Estatales. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/Proyectos/bd/continuas/finanzaspublicas/FPEst.asp?s=est&c=11288&proy=efipem_fest
- Ley de Coordinación Fiscal (2016). Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/31_270416.pdf
- López Arévalo, J. A.; Mayo Mendoza, B. (2012). Chiapas: endeudamiento en la encrucijada. Economía UNAM, 376, pp. 47-60. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/376/04jorge.pdf>
- López Arévalo, J. A.; Mayo Mendoza, B. (2015) Federalismo fiscal. Chiapas y Nuevo León: un análisis comparativo. Economía UNAM, 12 (13), pp. 103-123. Disponible en <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X15300074>
- Moreno Brid, J. C y Ros Bosch, J. (2009). Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica. Fondo de Cultura Económica: México D.F.
- OCDE/CEPAL/CIAT/BID (2012) Estadísticas tributarias en América Latina. OCDE Publishing, Paris. Disponible en: http://www.oecd.org/ctp/tax-global/Mexico%20country%20note_final.pdf
- OCDE/CEPAL/CIAT/BID (2015). Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe, OCDE Publishing: Paris. Disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/rev_lat-2015-en-fr
- PWC México (2014). Reforma Fiscal 2014. Disponible en: <http://www.pwc.com/mx/es/reforma-hacienda-2014/archivo/2013-11-boletin-rf2014.pdf>
- Salama, P. (2006). ¿Por qué América Latina no puede alcanzar un crecimiento elevado y sostenido? En Basualdo, Eduardo M. y Arceo, Enrique (eds.), Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales (pp. 67-102). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/grupos/basua/C02Salama.pdf>
- Secretaría de Economía (2015). Inversión Extranjera Directa. Estadística Oficial de Flujos de IED hacia México. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2013). Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2014. Disponible en: http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Ingresos_ley/2014/iniciativa_lif_2014.pdf
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2015). Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas. Disponible en: http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Estadisticas_Oportunas_de_Finanzas_Publicas
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2005). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2006. Disponible en: Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2005/1205/pdf/cxxx-149-141205F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2006). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2007. Disponible en: Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2006/1206/pdf/cxxxii-152-201206F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2007) Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2008. Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2007/1207/pdf/cxxxii-151-181207F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2008). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos

- del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2009. Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2008/1208/pdf/cxxxiii-153-181208F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2009). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2010. Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2009/1209/pdf/cxxxiv-151-171209F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2010). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2011. Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2010/1210/pdf/cxxxv-152-221210F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2011). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2012. Periódico Oficial del Estado. Disponible en: <http://poarchivo.tamaulipas.gob.mx/periodicos/2011/1211/pdf/cxxxvi-151-201211F.pdf>
- Secretaría General del Gobierno de Tamaulipas (2012). Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos del Estado de Tamaulipas para el ejercicio fiscal 2013, en: Periódico Oficial del Estado. Disponible en <http://po.tamaulipas.gob.mx/wp-content/uploads/2012/12/cxxxvii-152-191212F.pdf>
- Servicio de Administración Tributaria (2014). Impuesto Empresarial a Tasa Única. Disponible en: http://www.sat.gob.mx/fichas_tematicas/reforma_fiscal/Paginas/informacion_ietu.aspx
- Servicio de Administración Tributaria (2016). Impuesto a los Depósitos en Efectivo. Disponible en: http://www.sat.gob.mx/fichas_tematicas/reforma_fiscal/Paginas/informacion_ide.aspx
- Tello, C.; Hernández, D. (2010). Sobre la Reforma Tributaria en México. Economía UNAM, 7 (21), pp. 37-56. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X201000300003&lng=es&tlang=es

Rendimiento por hectárea de sorgo grano y de fríjol en México: riego vs temporal

*Performance per hectare of grain sorghum and bean in Mexico:
irrigated vs rainfed*

José Luis Montesillo-Cedillo *

Resumen

En México, solo la producción de sorgo grano y de fríjol (alubia) en los distritos de riego en el año 2014 consumió el equivalente al 85.45% del agua destinada al uso público urbano en todo el país. El objetivo de la presente investigación fue comprobar si el rendimiento en toneladas por hectárea de los cultivos mencionados producidos en los distritos de riego es superior –hasta en 3.3 veces, como se afirma– al obtenido en condiciones de temporal. La comprobación se llevó al cabo con base en un análisis de varianza del rendimiento promedio en toneladas por hectárea de ambos productos obtenidos en los distritos de riego, y en temporal al nivel nacional; se utilizó información agrupada por distritos de riego para los años agrícolas desde el 2001-2002 hasta el 2013-2014. Se concluyó que en cada uno de los años agrícolas considerados el rendimiento promedio por hectárea de fríjol (alubia) y de sorgo grano obtenido en temporal fue igual al obtenido en los distritos de riego, con un nivel significancia del 95%.

Abstract

In Mexico, the production of grain sorghum and bean in irrigation districts in 2014, consumed the equivalent of 85.45% of water intended for the urban public use in all over the country. The aim of this research was to test whether the performance of tons per hectare of the mentioned crops produced in irrigation districts is higher -up to 3.3 times, as affirmed- than the obtained

* Es doctor en problemas económico agroindustriales por el Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH).
Es PTC en el Instituto de Estudios sobre la Universidad (IESU) de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM).
jlmontesilloc@uaemex.mx

Palabras clave

Producción, Análisis de oferta y demanda, Análisis de varianza, Costos sociales

Key words

Production, Aggregate Supply and Demand Analysis, Analysis of the Variance, Social Cost

JEL

O13, Q11, R14, Q14

under rainfed conditions. The testing was carried out based on an analysis of variance of the average performance in tons per hectare of both obtained products in irrigation districts and rainfed at the national level; for this was used information grouped by irrigation districts of the crop years from 2001-2002 to 2013-2014. It was concluded that in each one of the considered crop years, the average performance per hectare of beans and grain sorghum obtained in rainfed was equal to the obtained in irrigation districts, with a significance level of 95%.

91

Introducción

México cuenta con alrededor de 6.4 millones de hectáreas con infraestructura para riego. De estas, 3.4 millones corresponden a 85 distritos de riego, y los tres millones de hectáreas restantes, a 39 000 unidades de riego (Conagua, 2014: 89).

De acuerdo con los datos disponible en el Sistema de Información Agroalimentaria y Pesca (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), en el año agrícola 2014 en México la superficie sembrada ascendió a 15 720 035.56 de ha. La superficie sembrada bajo la modalidad riego fue de 4 183 080.94 ha (siap.gob.mx); en consecuencia, 11 536 954.56 ha corresponden a la modalidad de temporal.

En México, en el año agrícola 2014 se sembraron 2 078 496.98 de ha de sorgo grano, y 1 773 996.85 de ha de frijol (siap.gob.mx). Por su parte, la Comisión Nacional del Agua

(Conagua, 2015: 188) informa que en los distritos de riego se sembraron 534 895 ha de sorgo grano, y 139 727 ha de frijol (alubia).

Actualmente, el volumen de agua concesionado para usos consuntivos es de 82 734 millones de metros cúbicos (m^3) –Programa Nacional Hídrico (PNH) 2014-2018, 2014: 40–. El riego consume 63 350 millones de $m^3/año$, esto equivale al 77 por ciento del total nacional concesionado y asignado.

Si bien en México se cuenta con infraestructura para regar 6.4 millones de hectáreas, como ya se apuntó, de acuerdo con la información disponible para el periodo 2001-2014, en ningún año se han sembrado más de 4.7 millones de hectáreas, y si la agricultura bajo la modalidad de riego consume 63 350 millones de $m^3/año$, se puede concluir que el volumen promedio de agua aplicado por hectárea es de 15 144.34 $m^3/año$, tal y como se puede constatar en el Cuadro 1.



Cuadro 1

Superficie sembrada bajo la modalidad de riego, volumen de agua concedionado a los distritos de riego y miles de metros cúbicos de agua consumidos por hectárea, 2001-2014

Año	Superficie sembrada bajo la modalidad de riego (Ha)*	Miles de millones de m ³ **	m ³ por hectárea
2001	3 494 243.93	52.64	15 064.78
2002	3 571 179.61	56.07	15 700.69
2003	3 601 966.45	56.89	15 794.15
2004	3 619 227.09	57.46	15 876.32
2005	3 908 036.95	58.73	15 028.01
2006	3 845 504.62	59.40	15 446.61
2007	3 910 171.96	60.57	15 490.37
2008	4 044 333.22	61.21	15 134.76
2009	4 074 927.80	61.79	15 163.46
2010	4 095 728.29	61.49	15 013.20
2011	4 602 318.31	62.09	13 491.03
2012	4 082 142.96	63.35	15 518.81
2013	4 092 280.52	61.82	15 106.49
2014	4 183 080.94	63.35	15 144.34

Fuente: *Sagarpa (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación). SIAP (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesca). En <http://www.siap.gob.mx/cierre-de-la-producción-agrícola-por-cultivo/> Fecha de consulta: 12/12/2015. **Del año 2001 al 2008 Conagua. (2010). *Estadísticas del agua en México: 67*, y del 2009 al 2013 Conagua. (2013). *Estadísticas del agua en México: 68*.

93

Si se asume que en la producción de sorgo gano y de fríjol (alubia) durante el año 2014 se aplicaron 15 144.34 m³/año por hectárea (534 895 ha de sorgo grano), entonces la producción de sorgo consumió 8 100 631 744.30 m³/año, y el fríjol grano (139 727 ha) 2 116 073 195.18 m³/año. Entonces, la producción de estos dos bienes agrícolas en los distritos de riego consumió 10.22 km³/año de agua.

El consumo de agua en los distritos de riego para la producción de sorgo grano y de fríjol (alubia) durante el año agrícola 2014 equivale al 85.45% del volumen de agua suministrado durante dicho año al abastecimiento público en México. El abastecimiento público durante el año 2014 fue de 11.96 km³ (Conagua, 2014: 60).

Por los niveles de consumo de agua en la producción bajo riego de sorgo grano y de fríjol (alubia) en los distritos de riego se debe es-

perar un mayor rendimiento en toneladas por hectárea en este tipo de producción respecto del obtenido en los mismos terrenos antes de contar con infraestructura para el riego. El resultado esperado, por supuesto, es confirmado por el mayor rendimiento obtenido por hectárea. Sin embargo, no existe información pública que permita comparar el rendimiento antes y después para poder cuantificar la contribución del agua en la producción agrícola.

No obstante, al rendimiento por hectárea de riego se le compara con el que se obtiene en condiciones de temporal, propiamente dicho. Así, se tiene que:

“Cabe destacar que el rendimiento de la superficie bajo régimen de irrigación es superior al correspondiente a la agricultura de temporal. En 2013, para los principales cultivos por superficie cosechada –maíz grano, sorgo grano y

frijol–, el rendimiento de los cultivos de riego, medido en ton/ha, fue de 2.2 a 3.3 veces mayor que el de los cultivos de temporal” (Conagua, 2014: 89).

Al realizar dicha comparación, entre el rendimiento obtenido por hectárea de riego respecto del de temporal, aparte de pasar por alto principios de la teoría económica de la producción, se obvia que “en general, puede observarse que la productividad [de los distritos de riego], ton/ha, por regiones es muy baja, y serían comparables estos resultados a los obtenidos en varias zonas de buen temporal” (Soto, 2003: 185).

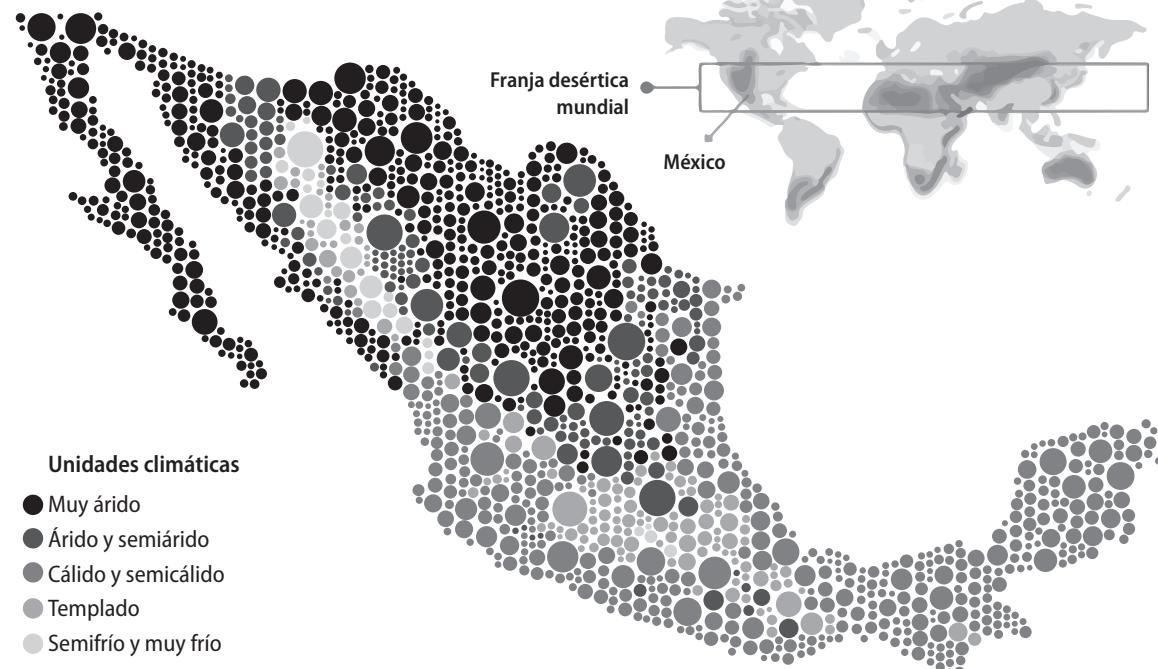
Al respecto es necesario tener presente que el 60% del territorio de México es árido (Cerutti, 2013: 3), y que el 63% de la superficie destinada al cultivo requiere del riego (Soto, 2003: 173). Porque en México predominan los climas áridos y semiáridos (51.7%), principalmente debido a que el norte del país está en la franja desértica mundial, –desiertos del Sahara

No existe información pública que permita comparar el rendimiento antes y después para poder cuantificar la contribución del agua en la producción agrícola

en África, Nefud y Rub al-Jali en la península arábiga y de Thar en la India– (<http://abakmatematicamaya.blogspot.mx/2014/09/a-bak2014-mexico-gran-ariedad-de-climas.html>).

Ilustración 1

Distribución del clima en México



Fuente: Tomado de <http://abakmatematicamaya.blogspot.mx/2014/09/a-bak2014-mexico-gran-variedad-de-climas.html>, el 22 de enero de 2016.

En suma, la mayoría de los distritos de riego se abrieron en regiones áridas y semiáridas y precisan de grandes volúmenes de agua, como ya se apuntó líneas arriba.

Con lo argumentado hasta el momento no se propone ni se insinúa bajo ninguna circunstancia dejar de producir, o reducir la producción, de sorgo grano y frijol (alubia), sino poner en su justa dimensión el rendimiento por hectárea en los distritos de riego, y dejar de considerarlo superior al obtenido en el “buen temporal”. Sobre todo porque “La problemática del agua de riego y en general del agua es, no sólo un problema técnico a resolver, es también un problema social, de cultura y del poder que detentan los distintos actores en la apropiación y gestión del agua” (Palmer, *et al.*, s.f: 5).

Se debe tener presente que en la producción mundial de leguminosas, el frijol ocupar el tercer lugar, solo después de la soya y del cacahuate; “En México..., es la leguminosa de mayor consumo humano y representa el 36% de la ingesta diaria de proteínas” (Lara Flores, Miguel, 2015: 3). Además, “México, como parte de Mesoamérica, es considerado el centro de origen y domesticación más importante (primario) de varios tipos de frijol, ..., el frijol recibe también otros nombres como: poroto, alubia, caraota y judía” (Gálvez, Amanda y Salinas Gabriela, 2015: 4).

En relación con el sorgo, “se tiene que es el quinto cereal más utilizado en la alimentación a nivel mundial; es especialmente resistente a condiciones áridas y al calor” (Juan Carlos Surco Almendras, Juan Antonio Alvarado Kirigin, 2010: 19).

El objetivo del presente trabajo de investigación es comparar el rendimiento por hectárea obtenido en condiciones de temporal respecto del de los distritos de riego en la producción de sorgo grano y de frijol (alubia)

para los años agrícolas de 2001-2002 hasta el 2013-2014; bajo la hipótesis de que tienen rendimiento iguales.

1. Método y materiales

Antes de describir el método y la información utilizados se torna necesario aclarar un principio económico referente a la teoría de la producción.

La comparación del rendimiento por hectárea del sorgo grano y del frijol (alubia) en los distritos de riego respecto del de temporal se realiza desde el punto de vista estadístico. Comparación que desde la perspectiva de la teoría de la producción es incorrecta.

De acuerdo con los principios de la teoría de la producción, solo se puede decir que un proceso de producción es superior a otro cuando utilizan los mismos insumos, pero uno de dichos procesos utiliza al menos una menor cantidad de uno de ellos. Bajo estas condiciones, y solo bajo ellas, se puede afirmar que un proceso productivo es más eficiente que otro (Koutsoyanes, 2002: 79). Por lo tanto, las afirmaciones acerca de la mayor eficiencia de los distritos de riego respecto del temporal no tienen soporte teórico alguno ni factual, como quedará demostrado en el presente trabajo.

Desde la perspectiva de la teoría de la producción es pertinente esperar un mayor rendimiento cuando se incrementa el número de insumos. Así, cuando se construye la infraestructura para riego en las zonas áridas y semiáridas de México –las cuales no son de temporal, sino zonas desérticas– la expectativa de un mayor rendimiento está soportada por la teoría de la producción. Pero los procesos productivos con sistemas de riego y antes de ellos ya no son comparables, por lo apuntado líneas arriba.

En términos formales, el conjunto de cantidades necesarias de factores $[V(y)]$ para la producción en las zonas áridas con instalación de infraestructura para riego puede representarse como: $V(y) = \{x \text{ en } R_+^n : (y, -x) \in Y\}$ y, para las mismas zonas antes de la instalación de dicha infraestructura para riego como: $V(y') = \{x \text{ en } R_+^{n-1} : (y', -x') \in Y\}$ En donde, de acuerdo con Varian (1992: 4-6), x es un vector de factores que pueden producir y unidades, y ambos están contenidos en el conjunto de posibilidades de producción (Y). De aquí se desprende que si $x \neq x'$, tal que $x > x'$, se espere $y > y'$. Expectativa factible, pero no extrapolable a la producción de temporal propiamente dicho.

El solo hecho de que $x > x'$ implica la no comparabilidad de ambos procesos de producción, y obliga a que la producción de sorgo grano y de frijol (alubia) con agua para riego sea superior a la obtenida en las mismas tierras áridas antes de contar con infraestructura para riego.

Por supuesto que para cuantificar los beneficios de la inversión pública en los distritos de riego, es deseable comparar el rendimiento

de las mismas tierras antes y después de instalar la infraestructura para riego. Sin embargo, no existen los datos necesarios para realizar dicha labor.

Los datos utilizados en la presente investigación se tomaron del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>>, y comprende los años agrícolas desde el 2001-2002 hasta el 2013-2014. La comparación del rendimiento por hectárea de sorgo grano y de frijol (alubia) se realizó con base en el análisis de varianza y se utilizaron los valores medios nacionales para cada uno de los años agrícolas mencionados tanto en condiciones de temporal como de riego, ambos agrupados por distrito de riego.

Para que los resultados obtenidos tengan sentido estadístico, el análisis de varianza debe cumplir los siguientes principios: i) las muestras son independientes y aleatorias; ii) las muestras deben provenir de poblaciones normales y, iii) las poblaciones deben tener varianzas iguales (Wackerly, *et al.*, 2002: 635).

Con relación a la independencia entre las muestras podemos decir que sí lo cumplen: una muestra es de los distritos de riego y la otra de temporal. Respecto de la aleatoriedad también lo cumplen: el resultado observado (Wackerly, *et al.*, 2002: 629) en el año agrícola g de producción es uno de un conjunto infinito.

La prueba de normalidad de las muestras se presenta en los cuadros 2 y 3, y el de la igualdad entre las varianzas en los cuadros 4 y 5 –se recurre al convencionalismo de poner la varianza mayor en el numerador–. Respecto de la normalidad de las muestras debemos tener presente que si las distribuciones a partir de las cuales se obtienen dichas muestras no son altamente asimétricas, no será necesario apegarse al principio de normalidad (Stevenson, 2002: 322).



Cuadro 2

Prueba de normalidad por año agrícola de las muestras del rendimiento promedio nacional por hectárea de temporal y de riego, agrupados por distritos de riego, toneladas de frijol (alubia) por hectárea.

Año agrícola	Temporal			Riego		
	Asimetría	Curtosis	Probabilidad de normalidad	Asimetría	Curtosis	Probabilidad de normalidad
2001-2002	0.57	2.09	0.80	1.03	4.97	0.00
2002-2003	0.50	2.10	0.66	2.36	11.40	0.00
2003-2004	0.82	2.70	0.56	0.88	5.07	0.00
2004-2005	0.90	2.29	0.58	0.30	2.72	0.62
2005-2006	1.10	3.24	0.54	0.00	2.94	0.99
2006-2007	-0.11	1.41	0.76	0.62	3.83	0.10
2007-2008	-0.14	1.90	0.89	0.48	3.62	0.30
2008-2009	0.00	1.00	0.85	0.27	2.37	0.50
2009-2010	0.00	1.00	0.85	0.42	3.34	0.48
2010-2011	0.00	1.00	0.85	0.38	3.01	0.93
2011-2012	0.00	1.00	0.85	-0.07	3.52	0.76
2012-2013	-0.53	1.50	0.81	0.25	2.99	0.78
2013-2014	-0.16	1.99	0.91	0.59	3.03	0.25

Nota: Una variable normalmente distribuida tiene una asimetría de cero y una curtosis de 3. Las estimaciones se realizaron con el programa Eviews 7.

Fuente: La información primaria se tomó del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>> el 05 de marzo de 2015.

Cuadro 3

Prueba de normalidad por año agrícola de las muestras del rendimiento promedio nacional por hectárea de temporal y de riego, agrupados por distritos de riego, toneladas de sorgo grano por hectárea.

Año agrícola	Temporal			Riego		
	Asimetría	Curtosis	Probabilidad de normalidad	Asimetría	Curtosis	Probabilidad de normalidad
2001-2002	1.58	4.41	0.14	0.50	2.79	0.36
2002-2003	1.63	5.43	0.02	0.50	2.79	0.36
2003-2004	0.32	2.53	0.87	0.55	2.73	0.27
2004-2005	-0.04	1.51	0.69	0.30	2.90	0.69
2005-2006	0.87	3.02	0.60	0.57	2.28	0.15
2006-2007	0.45	2.03	0.69	0.18	3.93	0.87
2007-2008	0.63	1.90	0.62	0.55	2.98	0.31
2008-2009	0.46	2.16	0.77	0.74	3.20	0.11
2009-2010	0.90	2.45	0.69	0.54	2.61	0.30
2010-2011	0.68	2.25	0.77	0.88	3.56	0.03
2011-2012	0.40	1.38	0.58	0.69	3.48	0.12
2012-2013	-0.02	1.81	0.79	0.71	4.29	0.02
2013-2014	-0.36	2.11	0.80	0.64	4.28	0.03

Nota: Una variable normalmente distribuida tiene una asimetría de cero y una curtosis de 3. Las estimaciones se realizaron con el programa Eviews 7.

Fuente: La información primaria se tomó del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>> el 05 de marzo de 2015.

Cuadro 4

Prueba de igualdad de las varianzas de las muestras del rendimiento de fríjol (alubia) en toneladas por hectárea de riego y de temporal agrupados por distritos de riego.

Año agrícola	Varianza de riego	Varianza de temporal	F calculado	F de tablas al 5% de significancia
2001-2002	0.39	0.28	(0.39/0.28) = 1.39	$F_{(53, 4)} = 5.69$
2002-2003	0.55	0.32	(0.55/0.32) = 1.72	$F_{(52, 10)} = 2.62$
2003-2004	0.39	0.29	(0.39/0.29) = 1.34	$F_{(50, 9)} = 2.79$
2004-2005	0.63	0.29	(0.63/0.29) = 2.17	$F_{(53, 7)} = 3.30$
2005-2006	0.29	0.26	(0.29/0.26) = 1.11	$F_{(50, 5)} = 4.43$
2006-2007	0.31	0.09	(0.31/0.09) = 3.44	$F_{(47, 4)} = 5.72$
2007-2008	0.24	0.21	(0.24/0.21) = 1.14	$F_{(44, 3)} = 8.59$
2008-2009	0.28	0.48	(0.48/0.28) = 1.71	$F_{(1, 47)} = 4.08$
2009-2010	0.23	0.03	(0.23/0.03) = 7.66	$F_{(42, 1)} = 251.1$
2010-2011	0.28	0.25	(0.28/0.25) = 1.12	$F_{(43, 1)} = 251.1$
2011-2012	0.26	0.26	(0.26/0.26) = 1.00	$F_{(45, 15)} = 2.43$
2012-2013	0.25	0.20	(0.25/0.20) = 1.25	$F_{(46, 2)} = 19.47$
2013-2014	0.31	0.03	(0.31/0.03) = 10.33	$F_{(45, 3)} = 8.59^*$

Nota: * Denota significancias al 1%; el resto, 5%. Los valores F de tablas se tomaron de Kohter (1999: 924).

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>> el 05 de marzo de 2015.

98

Cuadro 5

Prueba de igualdad de las varianzas de las muestras del rendimiento de sorgo grano (alubia) en toneladas por hectárea de riego y de temporal agrupados por distritos de riego.

Año agrícola	Varianza de riego	Varianza de temporal	F calculado	F de tablas al 5% de significancia
2001-2002	3.51	2.52	(3.51/2.52)=1.40	$F_{(49, 7)} = 3.32$
2002-2003	3.77	1.27	(3.77/1.27)=2.97	$F_{(46, 11)} = 2.51^*$
2003-2004	3.20	2.29	(3.20/2.29)=1.40	$F_{(49, 10)} = 2.64$
2004-2005	3.15	1.74	(3.15/1.74)=1.81	$F_{(46, 7)} = 3.34$
2005-2006	4.02	2.85	(4.02/2.85)=1.41	$F_{(49, 7)} = 3.32$
2006-2007	3.79	2.50	(3.79/2.50)=1.52	$F_{(47, 9)} = 2.80$
2007-2008	4.66	2.57	(4.66/2.57)=1.81	$F_{(45, 7)} = 3.34$
2008-2009	2.84	3.33	(3.33/2.84)=1.86	$F_{(7, 46)} = 2.22$
2009-2010	2.93	2.86	(2.93/2.86)=1.02	$F_{(42, 4)} = 5.72$
2010-2011	3.00	2.53	(3.00/2.53)=1.18	$F_{(4, 47)} = 2.58$
2011-2012	2.69	2.70	(2.70/2.69)=1.00	$F_{(7, 46)} = 2.22$
2012-2013	2.30	2.30	(2.30/2.30)=1.00	$F_{(47, 7)} = 3.32$
2013-2014	2.91	2.11	(2.91/2.11)=1.37	$F_{(48, 7)} = 3.32$

Nota: * Denota significancias al 1%; el resto, 5%. Los valores F de tablas se tomaron de Greene (1999: 868-869).

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>> el 05 de marzo de 2015.

2. Resultados

Con base en las pruebas de normalidad y de igualdad de varianzas –entre la varianza del rendimiento por hectárea con riego y la de temporal en la producción de frijol (alubia) y sorgo grano– se puede decir que el análisis de varianza sí proporciona resultados validos desde la perspectiva estadística.

De acuerdo con los resultados obtenidos con el análisis de varianza se puede afirmar que el rendimiento por hectárea de frijol (alubia) y de sorgo grano obtenido en condiciones

de temporal es igual al rendimiento obtenido con riego, tal y como se puede observar en el cuadro 6, toda vez que en ningún año agrícola del periodo considerado en la presente investigación se observó diferencia estadística alguna en el rendimiento promedio en toneladas por hectárea al nivel nacional. Por lo tanto, al igual que para el caso de la producción de maíz (Montesillo, 2016), no hay evidencia alguna que sustente las afirmaciones referentes a la superioridad de la producción de frijol (alubia) y de sorgo grano con riego respecto de la de temporal.

Cuadro 6

Valor F del análisis de varianza y el de tablas al 5% de significancia del rendimiento por hectárea de frijol (alubia) y de sorgo grano en temporal y con riego.

Año agrícola	Frijol (alubia)		Sorgo grano	
	F calculada	F de tablas	F calculada	F de tablas
2001-2002	0.23	$F_{57} = 4.00$	0.59	$F_{56} = 4.00$
2002-2003	0.11	$F_{62} = 4.00$	0.45	$F_{57} = 4.00$
2003-2004	0.36	$F_{59} = 4.00$	0.29	$F_{59} = 4.00$
2004-2005	0.19	$F_{59} = 4.00$	0.25	$F_{53} = 4.05$
2005-2006	0.26	$F_{55} = 4.00$	0.09	$F_{56} = 4.00$
2006-2007	0.26	$F_{51} = 4.05$	0.46	$F_{56} = 4.00$
2007-2008	0.56	$F_{57} = 4.00$	0.45	$F_{52} = 4.05$
2008-2009	0.07	$F_{48} = 4.05$	0.37	$F_{53} = 4.05$
2009-2010	0.44	$F_{43} = 4.08$	0.22	$F_{46} = 4.00$
2010-2011	0.80	$F_{44} = 4.06$	0.23	$F_{51} = 5.05$
2011-2012	0.07	$F_{47} = 4.06$	0.81	$F_{53} = 4.05$
2012-2013	0.72	$F_{48} = 4.05$	0.59	$F_{54} = 4.05$
2013-2014	0.69	$F_{48} = 4.05$	0.34	$F_{55} = 4.05$

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), < <http://www.edistros.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php> > el 05 de marzo de 2015. Los valores F de tablas se tomaron de Greene (1999: 868-869).



Conclusiones

La superioridad numérica del rendimiento por hectárea en la producción de frijol (alubia) y sorgo grano con riego respecto del de temporal, no implica superioridad estadística. Porque de acuerdo con los resultados obtenidos, con base en el análisis de varianza, los rendimientos de ambos bienes en las dos modalidades consideradas es el mismo al 95% de probabilidad. Por lo tanto, estadísticamente los valores medios de las poblaciones de las que se extrajeron las muestras son iguales.

Es necesario tener presente que los resultados obtenidos se desprenden de los datos utilizados, y que son válidos al nivel nacional. Lo cual torna ineludible realizar estudios a escala estatal. Para acabar con el “mito” de la superioridad del rendimiento en toneladas por hectárea de la producción agrícola con sistemas de riego respecto del obtenido en condiciones de temporal.

La introducción del riego en zonas áridas de México elevó la productividad del sorgo grano y del frijol (alubia) respecto del rendimiento en toneladas por hectárea obtenido antes del riego. Lo cual elevó su rendimiento al nivel del obtenido en condiciones de producción de temporal, esto de acuerdo con los resultados obtenidos en la presente investigación, toda vez que el rendimiento de dichos productos en condiciones de temporal es igual al obtenido en los distritos de riego desde la perspectiva del análisis de varianza.

En suma, el rendimiento por hectárea de la producción de sorgo grano y frijol (alubia) obtenido en los distritos de riego es igual al obtenido en condiciones de temporal.

100

Referencias

- CERUTTI, M., “La agriculturización del desierto. Estado, riego y agricultura en el norte de México (1925-1970)”, iv Encuentro. Asociación Española de Historia Económica, Monterrey, México, <http://www.econ.unavarra.es/~4e_aehe/4EncuentroAEHE/Programa_files/Cerutti-Mexico.pdf> el 02 de mayo de 2015, 2013, pp. 69.
- GÁLVEZ, Amanda y Gabriela SALINAS (2015). “El papel del frijol en la salud nutrimental de la población mexicana”. *Revista Digital Universitaria* 1 de febrero de 2015. Vol. 16. Núm. 2. 16. Disponible en <http://www.revista.unam.mx/vol.16/num2/art09/#> (02-01-2016).
- GREENE, William (2000). *Análisis econométrico*. 3era edición. Prentice Hall. España, pp. 913. <http://abakmatematicamaya.blogspot.mx/2014/09/abak2014-mexico-gran-variedad-de-climas.html>
- IMTA (Instituto Mexicano de Tecnología del Agua) (2015), <<http://www.edistritos.com/DR/estadisticaAgricola/distrito.php>> el 05 de enero de 2015.
- KOUTSOYANNIS, Anne (2002). *Microeconomía moderna*. Amorrortu, Argentina, pp. 655.
- LARA Flores, Miguel (2015). “El cultivo de frijol en México”. En *revista digital universitaria*. 1 de febrero de 2015. Vol. 16. Núm. 2. 11. Disponible en <http://www.revista.unam.mx/vol.16/num2/art09/#> (02-01-2016).
- Montesillo-Cedillo, José Luis (2016). *Rendimiento por hectárea del maíz grano en México: distritos de riego vs temporal*. Economía Informa, UNAM, México, D.F. Artículo aceptado para su publicación en el número de mayo-junio de 2016.
- PALMER Viqueira, Jacinta y Tomás Martínez SALDAÑA, (s.f.). *Antropología del regadío*. http://ceer.isa.utl.pt/cyted/mexico2006/tema%201/6_JPalerm_Mexico.pdf 01 de mayo de 2015.

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), Sistema de Información Agroalimentaria y Pesca (SIAP), en siap.gob.mx, el 14 de diciembre de 2015.

SECRETARÍA DE MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES (Semarnat), Comisión Nacional del Agua (Conagua). (2010). *Estadísticas del agua en México*. México, D.F., pp. 258.

_____. (2013). *Estadísticas del agua en México, edición 2013*. México, D. F., pp. 176.

_____. (2014), *Estadísticas del agua en México*, México, D.F., pp. 239.

_____. (2014). *Programa Nacional Hídrico (PNH) 2014-2018. Gobierno de la República*. México, D. F., pp. 142.

_____. (2015). *Estadísticas agrícolas de los Distritos de Riego. Año agrícola 2013-2014*, México, D. F., pp. 408.

SOTO Mora, C. (2003), “La agricultura comercial de los distritos de riego en México y su impacto en el desarrollo agrícola”. *Investigaciones Geográficas*, Boletín del Instituto de Geografía, UNAM. No. 50, México, pp. 173-195.

STEVENSON, W. J (2002). *Estadística para administración y economía*, Oxford University Press, México, pp. 585.

SURCO Almendras, Juan Carlos; Alvarado Kirigin, Juan Antonio; (2010). “Harinas compuestas de sorgo-trigo para panificación”. *Revista Boliviana de Química*, Enero-Junio, 19-28.

VARIAN, Hall (1992), *Análisis microeconómico*, Antoni Bosch, España, pp. 637.

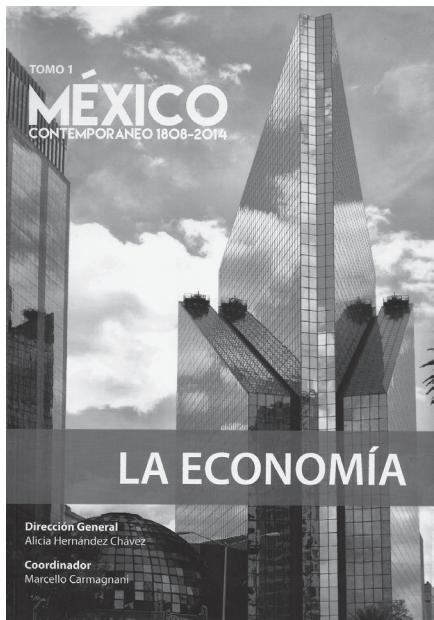
WACKERLY, D., William Mendenhall y Richard Scheaffer (2002), *Estadística matemática con aplicaciones*, Thomson, México, pp. 853.



102

Desde la Imprenta





Marcello Carmagnani (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. La economía*, México, El Colegio de México/Fundación Mapfre/Fondo de Cultura Económica, 2015, 289 p.

Desde una perspectiva histórica de larga duración, el primer tomo de la colección *México contemporáneo* analiza los cambios, continuidades y obstáculos que intervinieron en el desempeño económico de nuestro país desde su formación en el siglo XIX hasta nuestros días.

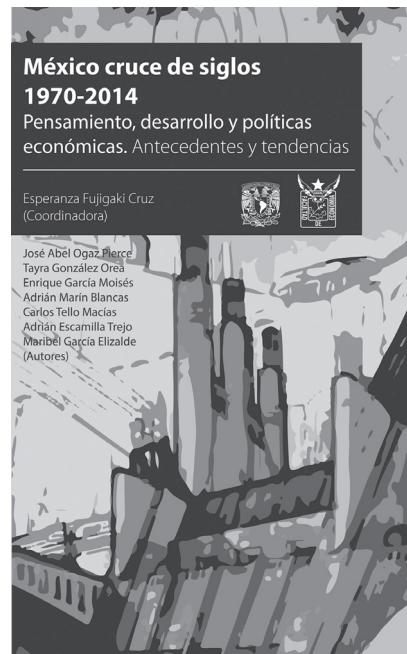
El análisis del comportamiento de los sectores y agentes económicos, de la inversión y el papel del Estado en el desarrollo económico, así como de la inserción de la economía mexicana en la economía global y su reacción ante las crisis internacionales, que ofrecen los autores en sus textos invita a repensar y derribar ciertos mitos arraigados en la historiografía económica. Con lo cual, el estudio presentado se suma a la nueva oleada de interpretaciones críticas y analíticas sobre la economía mexicana de los últimos siglos.

103

Esperanza Fujigaki (coord.), *México cruce de siglos 1970-2014. Pensamiento, desarrollo y políticas económicas. Antecedentes y tendencias*, México, Facultad de Economía/UNAM, 2016, 384 p.

El estudio se centra en el análisis del comportamiento del sector industrial desde la segunda mitad del siglo XX y hasta nuestros días. A partir del análisis de factores como la política económica, el papel del Estado y la inversión extranjera en el sector, mediante este esfuerzo colectivo es posible conocer los diversos retos y obstáculos a los que se ha enfrentado su desempeño.

El análisis invita a la reflexión del proceso de construcción y reconstrucción de la economía mexicana desde la segunda posguerra y en las últimas décadas del siglo XX en las que ha predominado el paradigma neoliberal. De ahí que entre las diversas contribuciones de este libro se encuentren el análisis del pensamiento económico mexicano que ha influido en el desempeño de la economía, así como el estudio de las estrategias de poder de las élites en el desarrollo del sector industrial.



Por: Iliana Marcela Quintanar Zárate