

Presentación

Estimados lectores:

Representa para mí un gran gusto y un enorme privilegio tomar la dirección de esta revista a partir del presente número. Durante varias décadas, *Economía Informa* ha sido el principal órgano de difusión de ideas al interior de la Facultad de Economía de nuestra Máxima Casa de Estudios; así como una muestra fehaciente hacia el exterior del quehacer académico de nuestra comunidad. En sus páginas han aparecido invaluable contribuciones a nuestra disciplina, que sintetizan el trabajo constante y dedicado de profesores e investigadores desde 1974 en muy diversas áreas de la economía.

Ahora, toca el turno de una renovación de compromisos y del planteamiento de nuevas y ambiciosas metas. En esta nueva etapa se continuará afianzando la calidad y el alcance académico de cada una de las aportaciones a nuestra revista. Mi principal compromiso consiste en mantener a *Economía Informa* como un espacio en el que se refleje la gran pluralidad de contenidos y temáticas que se desprenden de nuestra disciplina, convirtiéndose además en un referente del análisis riguroso de nuestra compleja y turbulenta realidad económica. En este sentido *Economía Informa* debe ser una publicación en constante cambio y evolución, que haga eco de las nuevas tendencias de análisis teórico y aplicado; un reflejo de la capacidad y el conocimiento que se genera en nuestras aulas y del trabajo de investigación de nuestros académicos, tanto de aquellos que han consolidado líneas de investigación con rigor y calidad a lo largo de los años, y que cuentan con amplio reconocimiento, así como de las nuevas propuestas en temas diversos y emergentes que buscan colocarse en la agenda de discusión, con aportaciones inteligentes y novedosas.

Los objetivos en este periodo actual son el de incorporar nuestra revista en más índices especializados, aumentar su difusión, replantear la comunicación gráfica y el diseño editorial, así como incorporar nuevas secciones permanentes y transitorias, que coadyuven a que *Economía Informa* se convierta en un espacio de interacción académica de excelencia, que nos permita plantear discusiones relevantes en distintos temas dentro de nuestra Universidad y fuera de ella, siendo un espacio abierto al debate teórico y analítico de las ciencias sociales.

No me queda más que exhortar a la comunidad de la Facultad haga suyo este importante órgano de difusión del quehacer universitario; a intercambiar opiniones en los diferentes espacios de la revista; y en general, a conocer nuestras nuevas secciones y propuesta editorial a partir de los siguientes números. Me despido reiterando el honor que significa para mí el encargo de este proyecto, y estando consciente del reto que implica, asumo la responsabilidad con un profundo orgullo universitario.

Dr. M. Alberto Morales Sánchez

IED de las empresas multinacionales mexicanas y estrategias de “catch up” tecnológico

FDI Mexican multinational companies and technologic "catch up" strategies

Jorge Basave Kunhardt*

Resumen

Las empresas multinacionales de países en desarrollo (EMES) han experimentado una notable expansión en años recientes. Las mexicanas no son la excepción. Durante la década de 1990 despegaron en el marco de lo que se ha denominado “la segunda ola” de inversión extranjera directa (IED) de países en desarrollo. Originalmente su expansión fue de hacia Latinoamérica y Estados Unidos (EU) pero una década después algunas EMES mexicanas han penetrado los mercados europeos y actualmente los asiáticos. Su salida directa al exterior tuvo un carácter defensivo ante la apertura de la economía mexicana. Una forma de compensar sus carencias competitivas en los mercados internacionales debido a insuficiencias tecnológicas fue por medio de asociaciones estratégicas con capital extranjero. Actualmente las estrategias más eficientes para incrementar sus capacidades tecnológicas y competitivas por parte de las EME, entre ellas las mexicanas es la compra de empresas establecidas en países desarrollados. De esta forma adquieren conocimiento organizativo y tecnológico velozmente y se posicionan en mercados sofisticados con todas las ventajas que esto representa.

Palabras clave:

- Empresas multinacionales
- Comportamiento de la empresa
- Organización de la producción

JEL: F23, D21, L23

Abstract

Multinational companies in developing countries (EMES) have undergone a remarkable expansion in recent years. Mexican are no exception. During the 1990s took off in the context of what has been called the "second wave" of foreign direct investment (FDI) in developing countries. It was originally expansion into Latin America and the United States (US) but a decade later some Mexican EMES have penetrated the European markets and now Asians. Direct exit to the outside had a defensive character before the opening of the Mexican economy. One way to compensate its competitive shortcomings in international markets due to technological shortcomings was through strategic associations with foreign capital. Currently the most efficient strategies to increase their technological and competitive capabilities by EME, including Mexican is buying companies based in developed countries. Thus they acquire organizational and technological knowledge quickly and positioned in sophisticated markets with all the advantages that this represents.

Keywords:

- Multinational Firms
- Organizational Behavior
- Organization of Production

Introducción

Las causas por las cuales las empresas multinacionales de economías emergentes (EMES) se han expandido de forma notable en el transcurso de pocos años y han logrado posicionarse en nichos de mercado específicos de la economía

* Mexicano, investigador titular definitivo de TC en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, basave@unam.mx; marzo de 2015. Nota: el autor agradece a Iris Lorena Velasco Santos la elaboración de los cuadros presentados en este trabajo.

En el caso mexicano —objeto de este trabajo—, durante la década de 1980 se experimentó un fenómeno de desinversión internacional por parte de las pocas empresas (alrededor de 20) que se habían convertido en EMES durante la década previa (Basave, 1996: 172). Tuvieron que desprenderse de sus filiales de producción en el extranjero para afrontar la severidad de la crisis de deuda externa que aquejó al conjunto de economías en desarrollo latinoamericanas. Sería en la década de 1990 cuando, presionadas por la abrupta apertura económica en el país que salieron de forma directa a competir en el exterior para fortalecerse ante la inminente competencia del capital internacional.

La conversión de grandes conglomerados empresariales mexicanos en EMES tuvo su etapa más intensa en un corto lapso de 10 años. Entre 1988 y 1994 habían surgido al menos 17 y para 1997 pasaron a ser al menos 26, activas en 24 países huésped con un total de 93 plantas productivas (Basave, 2000: 261-266). La velocidad que adquirió el proceso y sus determinantes requieren ser explicados en el ámbito de las estrategias empresariales, pero no se comprenden íntegramente si no se les vinculan con las condiciones económicas que las propiciaron.

El agotamiento del modelo protegido de crecimiento mexicano que había durado cerca de cuatro décadas derivó en una profunda crisis de deuda externa que estalló en 1982. La inminencia de la apertura económica y el fomento gubernamental a las exportaciones alentaron a los mayores grupos empresariales mexicanos a sobreponerse a todo aquello que les situaba en una posición desventajosa para competir lo mismo en el mercado internacional que en el interno.

Previamente, una serie de reformas económicas que acompañaron, antecediendo a la apertura, favorecieron el fortalecimiento de estos grupos que se preparaban para salir al exterior. Como parte de aquellas, se privatizaron un gran número de empresas que eran propiedad del Estado, lo que fue aprovechado por los grupos para lograr una mayor integración, repercutiendo en una mayor centralización del capital.

Por otra parte, el rescate financiero del conjunto de empresas nacionales y extranjeras implementado por el gobierno por medio del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca) en 1983 les permitió superar el endeudamiento externo extremo en el que se encontraban (Beristain y Katz, 1989), con lo cual cinco años después lo habían superado y se dispusieron a reanudar su inversión productiva y a insertarse en los mercados internacionales (Basave, 1996: 99-162).

En consecuencia, para finales de 1980 las grandes empresas se encontraban en una situación de gran fortaleza financiera y como integrantes del Pacto de Solidaridad Económica eran partícipes del diseño de la nueva política económica y de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC). Sin embargo, tenían un punto débil ante la coyuntura aperturista que representaba la súbita competencia de mercancías y capitales y este era su insuficiente nivel de competitividad debido a cuatro décadas de proteccionismo económico que, en general, desalentó las inversiones que hubieran modernizado a las empresas.

Una vez que se tuvo certeza sobre la apertura de la economía mexicana se dinamizaron variables de la economía que la vinculan con el sector externo: las primeras fueron los flujos de capital hacia el país y dentro de estos la IED. Los flujos de capital se acrecentaron notablemente de 1991 en adelante. Ese año México ocupó el primer lugar como receptor entre todos los países en desarrollo con flujos de USD 4742 millones. Para 1993 la cifra se elevó a USD 15 600 millones. Entre 1989 y 1993 el 62.4% de esa inversión fue IED y la mayor parte representó coinversiones con grupos empresariales mexicanos y en segundo lugar inversiones en subsidiarias de EMDS que operaban en México, principalmente en los sectores automotriz y químico.

De un total de 7708 empresas de todos tamaños que contaban con participación foránea en octubre de 1993, 50.1% se constituyó en tan solo cinco años, entre 1989 y 1993 (Pozas, 2010: 222).

2. Las alianzas estratégicas con capital foráneo

La mitad de 122 alianzas estratégicas identificadas para una muestra de cerca de 80 grandes grupos empresariales mexicanos se realizaron entre enero de 1992 y marzo de 1994 (Basave, 1996:211 y 2006: 117-119). Este fenómeno se inscribe en la dinámica que varios autores describieron como la etapa del capitalismo asociativo (Freeman y Hagedoorn, 1992) o “de alianzas” (Dunning, 1995). La alianza permitía tener acceso a nuevas tecnologías complementarias y acelerar los procesos de aprendizaje..

A este procedimiento en las estrategias empresariales es al que se refiere John Mathews (2006) para explicar la internacionalización acelerada de las EMES “recién llegadas” y “rezagadas”. De acuerdo con esta interpretación, en el momento crítico de su conversión en EME la recién llegada no lo sustenta solamente en sus ventajas internas sino en aquellas que puede adquirir externamente de tal forma que su orientación global se convierte en una ventaja en si misma. Esta capacidad para acceder a activos complementarios en los

mercados externos y para apalancar sus propios recursos con recursos ajenos que acelera el aprendizaje de la EME, que ha sido analizada por Mathews para las “recién llegadas” de la región Asia Pacífico en el siglo XXI, se ajusta también al caso de las EMES mexicanas de la década de 1990.

En menos de diez años, para 1997, se habían convertido en MNES al menos 26 empresas localizando su IED en 24 países huésped.

Los flujos de IED mexicana que había mantenido (con pocas excepciones) promedios anuales de dos dígitos, pasó a promediar USD 291 millones entre 1989 y 1992. En 1994 se incrementó notablemente a USD 1 085 millones pero la crisis financiera de 1995 y la severa devaluación del peso provocó una retracción de la IED mexicana en los dos siguientes años para retomar su crecimiento a un promedio de USD 1 184 millones entre 1997 y 2000. Durante estos años y hasta 2005, los flujos de IED mexicana fueron superiores en promedio anual al resto de los países latinoamericanos (Banco de México y WIR, varios años).

Cuadro I

Una década con factores determinantes para la IED mexicana

IED	1991-1993	Δ229%
	1989-1993	aprox. 3,800 fusiones con capital extranjero (todos los tamaños)
Joint ventures con capital extranjero	1992-1994	al menos 61 entre las mayores 80 empresas mexicanas
		al menos 26 en 24 países extranjeros
EMES mexicanas	1990-1997	América del Sur 26
		Estados Unidos 23
		Centroamérica 14
		Europa Occidental 8
		Caribe 4
		Canadá 1
Promedio anual		
Flujos de IED mexicana	1989-1992	USD 291 millones
	1994	USD 1.09 billones
	1995-1996	contracción (crisis)
	1997-2000	USD 1.18 billones

Lo que se puede interpretar como una estrategia defensiva ante la apertura a las importaciones y a capitales del extranjero derivó en un “escape hacia adelante” (en este caso “hacia afuera”). Fue la respuesta que llevó a la cons-

3. Las M&As en países desarrollados

La IED de EMES en países desarrollados tiene, adicionalmente a la expansión hacia nuevos mercados, un propósito específico de especial interés cuando se realiza por medio de adquisiciones o fusiones de empresas. La adquisición de activos específicos, tangibles e intangibles de una empresa que opera en mercados desarrollados implica el incremento de capacidades organizativas y tecnológicas para la adquirente con una velocidad muy superior a la fundación de una nueva empresa.

Esta adquisición aumenta las capacidades competitivas de la empresa y le posiciona en un mercado sofisticado al ponerle en contacto con su sistema nacional de innovación tecnológica, redes de proveedores y mano de obra capacitada; así como con la infraestructura industrial generalmente inexistente en su país de origen.

Existen diversas rutas de adquisición de capacidades tecnológicas en el ámbito internacional para las EMES. Rutas que se consideran esfuerzos de “catch up” empresarial para las nuevas multinacionales (cuadro 2).

Cuadro 2
Diversas rutas de "catch up" tecnológico

Rutas	Alianza estratégica
	Cadenas de producción internacionales
	Licencia tecnológica
	OEM-ODM
	Fusiones y adquisiciones (M&A) sur-norte
	Elimina la dependencia del socio/cliente
	Velocidad-aprendizaje directo (conocimiento codificado y tácito)
	Adquisición de activos específicos
	Adquisición de marcas y capacidades de distribución
	Recursos humanos calificados
Ventajas de M&A sur-norte	I&D
	Acceso inmediato a proveedores calificados
	Acceso a las “ventajas específicas del país” anfitrión
	Acceso al sistema de innovación del país anfitrión

Ver al respecto: Child y Rodríguez (2005) y Guillén y García Canal (2009).

Como señalo en el cuadro, la ruta de M&A sur-norte tiene enormes ventajas con relación al resto y se ha convertido en una práctica común para EMES de diversos países que aceleran así su competitividad en países desarrollados (Child y Rodríguez, 2005; Mathews, 2006).

Las EMES mexicanas han procedido desde el inicio de su expansión a realizar M&As en Estados Unidos, lo que las distinguió en su arranque a la forma de expansión del resto de países latinoamericanos. A algunas de estas adquisiciones, pero principalmente a adquisiciones en Europa, por ser más recientes, son a las que me referiré como ejemplo.

A medida que las EMES mexicanas se expandieron internacionalmente tomaron dos decisiones importantes para su estrategia corporativa de inversión: en primer lugar procedieron a desincorporar empresas y sectores completos de producción y de servicios que no consideran parte de su núcleo fuerte de competencia. Decidieron concentrarse en aquello que saben hacer mejor, fortaleciéndose para competir internacionalmente.

En segundo lugar decidieron incursionar en la adquisición por cuenta propia de nuevas tecnologías y capacidades de innovación, ya sea fundando sus propios centros de Investigación y Desarrollo (I&D), adquiriendo empresas extranjeras de alta tecnología o encontrando socios con altas capacidades tecnológicas con los cuales acelerar su proceso de aprendizaje, como se verá en el caso de Grupo KUO.

Son varias las EMES mexicanas que emprendieron procesos de adquisición de nuevas tecnologías desde hace más de una década (Pozas, 2010: 224, 231-258). Entre las firmas que se distinguen por la fundación de centros de I&D están Gruma y Nemak, la empresa automotriz del Grupo Alfa, pero la mayoría aceleran el proceso por medio de la compra de empresas de alta tecnología.

Algunas de estas adquisiciones durante los últimos cuatro años han sido: la de Hydro Aluminio, empresa de autopartes noruega por parte del Grupo Alfa en marzo del 2007, la compra de Altera I y II, empresas de alimentos en Ucrania por Gruma en marzo de 2010 y en mayo de ese mismo año la compra de PetroRig III Ltd., empresa perforadora de pozos de gas y petróleo noruega por parte del Grupo R.

La estrategia seguida por Grupo KUO ha sido la de asociaciones y fusiones con capital extranjero o nacional, líder en sus sectores de actividad: se asoció a 50-50% en 1999 con la empresa española Repsol, la cuarta empresa a nivel mundial productora de hule sintético para fundar Dynasol. Originalmente Repsol era proveedor de materia prima de KUO y actualmente la proveeduría

se realiza a través de Dynasol. Lo mismo Repsol que KUO cuentan con centros de I&D, el primero en Mostones, España y el segundo en Toluca, México.

Igualmente en alimentos se asociaron con el Grupo Herdez, en química con Cabot International y en autopartes con CIE Automotive.

Un caso más es el de Mexichem que adquirió en 2010 a la compañía norteamericana INEOS Fluor, el productor de fluorita más grande del mundo y segundo productor de ácido fluorhídrico que contaba con plantas productoras de alta tecnología en Japón, Taiwán y el Reino Unido (con lo que inició operaciones en Europa). De esta forma internalizó la producción de su principal insumo (ácido fluorhídrico) para la producción de gases refrigerantes. La compra permitió a la firma escalar tres posiciones entre las 20 EMES mexicanas más grandes (Basave y Gutiérrez-Haces, 2011) y ampliar su presencia directa en los continentes europeo y asiático.

Grupo Alfa adquirió en 2005 por medio de Nemak, su empresa en el ramo de autopartes, a la empresa alemana productora de autopartes de aluminio Rautembach. Para esas fechas Nemakya se había convertido en una empresa de alta tecnología. Esta fue desarrollada por cuenta propia en su Centro de Desarrollo Tecnológico en Monterrey, México. Gracias a esto, desde la primera mitad de la década se convirtió en proveedor en la línea de producción de General Motors en China (Basave, 2013: 251) y en 2003 fundó una planta productora de cabezas de aluminio en la República Checa. Posteriormente, en 2007 adquirió una planta similar en Polonia de la empresa italiana Teksid extendiendo así sus competencias tecnológicas al mercado europeo con el objetivo de aumentar sus capacidades competitivas en la coordinación global.

CEMEX penetró en Europa con la adquisición de las firmas españolas Valenciana y Sansón en 1991. Su siguiente inversión en el continente fue la adquisición de RMC en el Reino Unido en 2005.

Vitro entró a Europa también a través de España al adquirir 60% de control de Cristallglass en Ponferrada, León, en 2001, firma con la que mantenían previamente relaciones comerciales como proveedores. Unos años después fundaron dos plantas industriales en Portugal.

Grupo Bimbo entró a Europa en 1998 al comprar la firma de confitería Park Lane con plantas de producción en Ostrava, Rep. Checa y en Viena, Austria. En octubre de 2011 suscribió un acuerdo con Sara Lee Corp. para la adquisición de su división de panificación en España y Portugal.

Cuadro 3
Selección de adquisiciones de EMES mexicanas, 2010-2013
(millones de us dls.)

Fecha	Firma	Firma adquirida	Sector Industrial	País de origen	% de activos adquiridas	Valor de la transacción
ago-13	Femsa	Companhia Fluminense de Refrigerantes	Embotelladora de refrescos	Brasil	100	448
jul-13	Bachoco	Morris Hatcher, Inc.	Granjas reproductoras de aves	EU	100	10
may-13	Mexichem	PolyOneCorporation	Resinas de PVC	EU	100	250
dic-12	América Móvil	KPN N.V	Telecomunicaciones	Holanda	29.77	4,281
jun-12	Alfa (Nemak)	JL French	Automotriz	EU	100	215
may-12	Mexichem	Wavin	Plásticos	Holanda	87	620
mar-11	Femsa	Grupo Industrias Lácteas	Alimentos	Panamá	50	2,154
dic-10	Alfa (Alpek)	Plantas de PTA y PET de Eastman Chemical	Química	EU	100	600
nov-10	Bimbo	North American FreshBakery	Alimentos	EU	100	959

Fuente: Basave Jorge y Gutiérrez Haces Ma. Teresa, EMGP project, varios años.

Las M&As de EMES mexicanas se producen en diferentes regiones del mundo dependiendo de sus estrategias de expansión. Femsa, por ejemplo (cuadro 3) se encuentra en una fase de expansión en Latinoamérica, especialmente después de haberse desprendido de su división de cerveza (adquirida por su socio, la holandesa Heineken) manteniendo la división de refrescos y otras bebidas. Realizó operaciones de gran envergadura como la adquisición en Panamá del Grupo Industrias Lácteas por más de usdls 2 000 millones.

Empresas en sectores en donde la tecnología es un factor crucial de competencia como es la división de autopartes de Alfa o Mexichem en la industria química han desplegado una dinámica estratégica de M&As de empresas de alta tecnología en países desarrollados como Estados Unidos y Holanda. Lo mismo puede afirmarse de una EME en el sector de telecomunicaciones como América Móvil que realizó una cuantiosa adquisición de la holandesa KPN N.V. por más de usdls 4 000 millones.

Por supuesto que no todas las M&As tienen la misma relevancia en cuanto a la acumulación de capacidades tecnológica aunque se realicen en un país desarrollado. No puede compararse en ese sentido la adquisición de granja avícolas en EU por Bachoco que las operaciones en las industrias automotriz o química a las que me he referido (cuadro 3).

Conclusiones

Las EMES mexicanas han recurrido a diferentes formas de expansión internacional. Siendo la penetración de nuevos mercados el objetivo general, existen otros objetivos que tienen relación con la competitividad de la firma. En la década de 1990, en que se llevó a cabo la “segunda ola” de IED mexicana, las firmas que decidieron salir a competir directamente al exterior como una estrategia defensiva ante la apertura de la economía mexicana dirigieron sus primeras inversiones a la región natural de expansión que combinaba el sur latinoamericano y el norte desarrollado.

Todas las EMES mexicanas tenían experiencia exportadora previa a su IED, o bien la desarrollaron paralelamente. Algunas habían participado en cadenas de producción internacionales bajo el control de calidad de grandes EMDS, como por ejemplo las firmas en el sector de autopartes (con las armadoras automotrices), de envases (con las refresqueras internacionales) o en línea blanca (con marcas de prestigio internacional). Estas habían seguido la ruta de Manufactura de Equipo Original (OEM por sus siglas en inglés) para internacionalizarse y de esta forma lograron asimilar conocimiento de sus socios internacionales.

Adicionalmente, todas las EMES llevaron a cabo asociaciones estratégicas para compensar sus deficiencias tecnológicas y falta de conocimiento sobre la producción directa en mercados internacionales, especialmente los desarrollados.

La evolución por más de dos décadas de IED ha llevado a un grupo de EMES mexicanas a invertir en mercados desarrollados, originalmente en Estados Unidos y posteriormente en Europa. En estos casos se persigue un objetivo adicional a la expansión de mercados que es la adquisición de activos específicos. Se trata de activos tangibles e intangibles de mayor nivel tecnológico y organizativo que contienen firmas que son adquiridas (o fusionadas) en países desarrollados.

Esta forma de expansión por medio de M&As ha sido una importante y muy difundida forma de expansión de EMES asiáticas y latinoamericanas, especialmente desde inicios del presente siglo. Esta estrategia les permite incre-

- Dunning, John, "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, núm. 26 (3), 1995, pp. 461-491, Palgrave.
- Freemaan Christofer y Hagedoorn John, *Globalization of Technology*, working paper 92.013, Maastrich Research Institute of Innovation and Technology, Maastrich, 1992.
- Garrido, Celso, "El caso mexicano" en ChudnovskyDaniel, Kosacoff Bernardo y López Andrés, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE, México, 1999, pp. 165-258.
- Goldstein Andreas, *Multinational Companies from Emerging Economies*, Palgrave-Mac Millan, GB., 2007.
- Guillén Mauro y García-Canal Esteban, *The American Model of the Multinational Firm and the "New" Multinationals from Emerging Economies*, Academy of Management Perspectives, May, 2009, pp. 23-35.
- Lall Sanjaya, *The New Multinationals: the spread of third world enterprises*, John Wiley & Sons, NY., 1983.
- Mathews John, *Dragon multinationals: New players in 21st century globalization*, Asia Pacific J. Manage, 23, 2006, pp. 5-27.
- Narula Rajneesh y Dunning John, *Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries*, Oxford Development Studies, Vol. 28, Núm. 2, 2000, pp. 141-167.
- Pozas Ma. De los Ángeles, *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, El Colegio de México, México, 2002.
- Pozas Ma. De los Ángeles, 'Ventajas dinámicas y capacidades tecnológicas en las grandes empresas: el caso del grupo Monterrey' en Pozas Ma. De los Ángeles, Rivera, Miguel A. y Dabat, Alejandro (ed.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación en América Latina*, Colmex, 2010, pp. 219-262.
- Ramamurti Ravi, Why study emerging market multinationals? En Ramamurti, Ravi y Singh, Jitendra (eds.), *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, Cambridge University Press, UK, 2009, pp. 3-22.
- Ramamurti Ravi, "What is really different about emerging market multinationals?", *Global Strategy Journal*, 2, 2012, pp. 41-47.
- Wells Louis, *Third World Multinationals, the rise of foreign investment from developing countries*, MIT Press, London, 1983.
- World Investment Report (WIR)*, UNCTAD, U.N., NY, 2013.
- World Investment Report (WIR)*, *Investing in the SDGs: An Action Plan*, UNCTAD, U.N., NY., 2014.

Consumo de bebidas alcohólicas en México. Un enfoque de adicción racional

Consumption of alcoholic beverage in Mexico.

An approach of rational addiction

Horacio Catalán*
Emmanuel Moreno**

Resumen

El principal objetivo de este artículo es presentar evidencia empírica a favor del modelo de adicto racional (Becker y Murphy, 1988), para el caso de la demanda de bebidas alcohólicas, utilizando información de México. La estimación de las ecuaciones se basa en el método general de momentos (GMM). La evidencia empírica presentada en la investigación, con base en las elasticidades precio a corto y largo plazo, sugiere que un apolítica pública apoyada solo en precios resulta poco efectiva para reducir el consumo de las bebidas alcohólicas en México.

Palabras clave:

- Adicción racional
- Consumo de bebidas alcohólicas
- Método general de momentos

Abstract

The main objective of this article is to present empirical evidence in favor of addicted rational model (Becker and Murphy, 1988), for the case of the demand for alcoholic beverages, using information from Mexico. The estimation of equations is based on the general method of moments (GMM). Estimates of price elasticities in the short and long term, suggest that a public apolitical supported only in prices is not very effective in reducing the consumption of alcoholic beverages in Mexico

Keywords:

- Rational Addiction
- Liquor Demand
- Generalized Method of Moments

JEL: C13, D12, C3

I. Introducción

El estudio de los factores que determinan el consumo de bienes adictivos, es un tema de gran relevancia en el ámbito de la política pública, debido a que las conductas adictivas están asociadas a una serie de efectos adversos para la sociedad como: la calidad de vida de sus consumidores, la salud pública, la estabilidad social y el gasto público destinado a los programas de prevención y rehabilitación (Johnson y Oksanen, 1977; Chaloupka y Warner, 2000; Kan, 2006; Portillo, 2007; Tiezzi y Pierani, 2008; y Nguyen et al., 2012). La tendencia ascendente en el consumo de bienes adictivos y los daños asociados a la salud pública, obligan a los responsables de la política pública a implementar diversas estrategias y mecanismos para reforzar la prevención y la temprana detección del consumo de bienes adictivos, así como la regulación y en el mejor de los casos la erradicación de esta conducta adictiva (Conadic, 2002).

El consumo del alcohol, ocupa el tercer lugar entre los principales factores de riesgo de muerte prematura y discapacidad a nivel mundial (ONU, 2010).

Se estima que, en el año 2004, murieron en el mundo aproximadamente 2.5 millones de personas, incluidos 320 mil jóvenes de 15 a 29 años, por causas relacionadas con el consumo de alcohol (ONU, 2010). En el caso de México la ingestión de alcohol está relacionada, directa o indirectamente, con cinco de las 10 principales causas de defunción: las enfermedades del corazón, los accidentes de tránsito, la patología cerebro vascular, la cirrosis hepática, los homicidios y lesiones en riña. Debido a la relevancia del tema, en los últimos años han surgido diferentes enfoques y aproximaciones que han intentado explicar las causas de este consumo adictivo (Portillo, 2007). Desde el ámbito de la teoría económica, el análisis del consumo de los bienes adictivos se puede realizar con base en el modelo de adicto racional que fue postulado originalmente por Becker y Murphy (1988).

En principio, Becker y Murphy (1988) argumentan que el consumo de bienes que son adictivos parece corresponder a actos irracionales sin una lógica. Sin embargo, existen patrones regulares basados en los fundamentos económicos (Becker y Murphy, 1988 y Stigler y Becker, 1977), que indican que un bien es adictivo en el caso en que su consumo, en diferentes momentos en el tiempo, es complementario. Ello implica que el consumo actual induce un mayor consumo en el futuro y que su comportamiento muestra un patrón autoregresivo en donde los cambios en su consumo son abruptos (Becker y Murphy, 1988 y Stigler y Becker, 1977). Analizar el comportamiento de los bienes adictivos bajo un enfoque económico, tiene grandes ventajas, permitiendo diseñar instrumentos de política pública eficientes que logren regular el consumo de dichos bienes y reducir sus efectos negativos. El propósito debe ser, entonces, minimizar el daño social derivado del consumo de bebidas alcohólicas ya que los niveles de consumo afectan a la sociedad como un todo.

El principal objetivo de la presente investigación es presentar evidencia empírica a favor del modelo de adicto racional (Becker y Murphy, 1988), para el caso de la demanda de cerveza, vinos y licores, con base en datos agregados (series de tiempo) para la economía mexicana con periodicidad mensual de 1987:1 – 2012:1, elaboradas a partir de información recabada del INEGI. La evidencia empírica presentada confirma la hipótesis de racionalidad de los consumidores de bebidas alcohólicas. No obstante, existen diferencias importantes por tipo de bebida, por ejemplo, los consumidores de cerveza prefieren consumir una mayor cantidad en el presente respecto al futuro, los consumidores de vinos y licores valoran más el consumo futuro que el presente. Por lo tanto, el primer grupo es más propensos a convertirse en adictos miopes, ya que su formación de hábitos tiene un mayor comportamiento adictivo, por lo que el

posible efecto de un incremento en el precio de la cerveza sobre su consumo es menor que en los otros bienes. El trabajo se divide en cuatro secciones, considerando la presente introducción; en el segundo apartado se presenta el modelo teórico del adicto racional y la especificación econométrica del modelo; en la tercera se reporta la evidencia empírica y finalmente las conclusiones.

II. Marco general y especificación econométrica

Dentro del marco teórico del consumidor racional, la especificación del consumo de bienes adictivos, constituye un desafío para la literatura convencional, ya que rompe con el supuesto de transitividad de la teoría neoclásica del consumidor. Desde el momento en que estos bienes causan adicción, se dice que la elección de estos consumidores será irracional por el simple hecho de ser adictos (Portillo, 2007). Se afirma que los consumidores no logran planificar un consumo futuro, como lo haría un consumidor no adicto. Sin embargo, en los últimos años han surgido una serie de aportaciones teóricas basadas en el trabajo de Becker y Murphy (1988), que formulan el comportamiento adictivo racional integrando fundamentos de la teoría neoclásica del consumidor. El modelo (Becker y Murphy, 1988; Becker, Grossman y Murphy, 1994) parte de la siguiente ecuación:

$$\sum_{t=1}^{\infty} \delta^{t-1} U(Y_t, C_t, C_{t+1}, e_t) \quad (1)$$

Donde:

δ^{t-1} , representa el factor de descuento definido como: $1/(1+r)$; a su vez, r , simboliza la tasa de interés de mercado y sirve para calcular la tasa intertemporal de preferencias o la tasa de descuento en el tiempo (Hidayat y Thabrany, 2011). Una tasa de descuento elevada aplicada al futuro, valida desde el punto de vista económico la adicción (Becker, Grossman y Murphy, 1994). En este sentido, el comportamiento del consumidor no es completamente miope e irracional, sino que tiene una lógica económica y patrones regulares que caracterizan su consumo (Becker y Murphy, 1988; Tiezzi, 2004).

Por su parte, U denota en nivel de utilidad; el consumo del bien adictivo en el periodo t se representa por C_t ; el consumo en el periodo $t-1$ es C_{t-1} ; Y_t se refiere al nivel de ingreso en el periodo t . Por último; el término e_t , incorpora el impacto en la utilidad de las variables no observables que influyen en el ciclo de vida de los individuos en el periodo t (Grossman y Chalouoka, 1997). El problema de optimización se resume de la siguiente manera:

$$\text{Max} \quad \sum_{t=1}^{\infty} \delta^{t-1} U(Y_t, C_t, C_{t+1}, e_t) \quad (2)$$

$$\text{s.a.} \quad \sum_{t=1}^{\infty} \delta^{t-1} (Y_t + P_t C_t) = A^0 \quad (3)$$

Donde A^0 representa el valor presente de la riqueza. La solución al problema de optimización se obtiene:

$$C_t = \theta_1 C_{t-1} + \delta \theta_1 C_{t+1} + \theta_2 P_t + \theta_3 e_t + \theta_4 e_{t+1} \quad (4)$$

A través de la maximización de la función de utilidad del adicto racional, ecuación (2), se obtiene la función de demanda del consumidor con comportamiento adictivo. La ecuación (4) establece que, el consumo del periodo actual (C_t) es una función de: el promedio del consumo de un periodo anterior y del consumo futuro (C_{t-1}, C_{t+1}); del precio del bien adictivo (P_t) y de variables no observables (e_t, e_{t+1}) que influyen en el ciclo de vida de los individuos. Los parámetros de la ecuación (4) deben cumplir con las siguientes restricciones: $\theta_1, \delta \theta_1 > 0$, y $\theta_2 < 0$. Esto es, el consumo actual está positivamente relacionada con el consumo pasado y el futuro, y su relación con el precio actual es negativa (Baltagi y Griffin, 2002).

En particular, el parámetro θ_1 , mide el efecto de incrementar el consumo pasado sobre la utilidad marginal del consumo actual. También mide el efecto de un aumento en el consumo futuro sobre el impacto de la utilidad marginal del consumo actual. Cuanto mayor sea el valor de θ_1 , mayor es el grado de adicción (Grossman y Chalouka, 1997). Por lo tanto, se espera que $\theta_1 > \delta \theta_1$, esto se explica por el hecho de que una elevada tasa de preferencia temporal aumenta el efecto del consumo pasado sobre el consumo actual (refuerzo), pero reduce los efectos del consumo futuro en el consumo actual (tolerancia) (Sisto y Zanola, 2004).

De la ecuación (4) si $\delta \theta_1 = 0$ entonces, el consumidor del bien adictivo no tiene previsión sobre el futuro (Tiezzi y Pierani, 2004), y se concluye que el consumidor tiene un comportamiento miope al momento de maximizar su función de utilidad. Por lo tanto, un bien será adictivo si su consumo es complementario en varios períodos, es decir, si su consumo en diferentes períodos es positivo y significativo. Por otra parte, la prueba de la adicción racional, en comparación con la adicción miope, consiste en comprobar si los consumidores toman en cuenta el futuro a la hora de tomar sus decisiones actuales (Escario y Molina, 2001).

El adicto es miope, cuando tiene una visión hacia atrás, mientras que el adicto racional tiene visión hacia atrás y hacia adelante (Escario y Molina, 2001). Por último, el modelo racional implica que el consumo del período anterior tiene más influencia sobre el consumo actual, que el efecto que tiene el consumo futuro sobre el consumo presente ($C_{t-1} > C_{t+1}$) (Escario y Molina, 2001). Por lo tanto, el consumo pasado determina el comportamiento adictivo, y sólo el consumo futuro presenta la racionalidad en la adicción (Dewenter, 2003). Es importante mencionar que, en la ecuación original del modelo (Becker, Grossman y Murphy, 1994), no contempla la inclusión de la variable ingreso, pero considerando los trabajos de Tiezzi (2004), Tiezzi y Pierani (2004 y 2010), Koksál (2012) y Roshchina (2013), la inclusión del ingreso se justifica como una variable de control que aporta información adicional a la función de demanda, y es posible calcular las elasticidades ingreso de corto y largo plazo. Con base en la ecuación (4) se puede especificar una función que pueda ser comprobada empíricamente con datos agregados (Labeaga 1999, Jones y Labeaga, 2003, Andrienko y Nemtsov, 2005, Tiezzi y Pierani, 2010, Roshchina, 2013). Por su parte, con base en los parámetros de la ecuación (4) se pueden calcular las elasticidades de los precios de corto y largo plazo de acuerdo a las especificaciones que se exponen a continuación (Becke, Grossman y Murphy, 1994; Baltagi y Griffin, 2002; Tiezzi, 2004):

Elasticidad corto plazo:

$$\frac{\Delta C_t}{\Delta P_t} = \left[\frac{2\theta_2}{1 - 2\theta_1\delta + \sqrt{1 - 4\theta_1^2\beta}} \right] \quad (5)$$

Elasticidad largo plazo:

$$\frac{\Delta C_\infty}{\Delta P} = \frac{\theta_2}{1 - \theta_1(1 + \beta)} \quad (6)$$

En el modelo de adicción racional la elasticidad precio de la demanda a corto plazo, ecuación (5), representa la variación porcentual en el consumo de un bien adictivo en el primer año después de un cambio en el precio actual. En cambio, la elasticidad precio de la demanda a largo plazo, ecuación (6), explica el porcentaje en que varía el consumo después de un cambio permanente

en los precios en todos los períodos de tiempo futuro, manteniendo el consumo pasado constante (Becker, Grossman y Murphy, 1991).

Especificación del modelo econométrico

Cuando se realiza una estimación de la ecuación (4) por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), surgen un conjunto de inconvenientes que impiden la una expresión lineal de esta ecuación. Bask y Melkersson (2001), postulan que, si el consumo pasado y futuro se toman como endógenos, se debe de adoptar el método general de momentos (GMM) con sus respectivos instrumentos, ya que GMM (Green, 1999; Harris y Máytás, 1999), produce estimaciones consistentes y asintóticamente eficiente de los parámetros de interés cuando los errores están correlacionados (Tiezzi y Pierani, 2004 y 2010). Asimismo, la estimación de la ecuación (4) correspondiente al modelo agregado, se realiza en primeras diferencias, con el fin de evitar problemas originados por una posible regresión espuria (Pierani y Tiezzi, 2004).

$$\Delta C_t = \theta_1 \Delta C_{t-1} + \delta \theta_1 \Delta C_{t+1} + \theta_2 \Delta P_t + \theta_3 \Delta e_t + \theta_4 \Delta e_{t+1} \quad (7)$$

La especificación econométrica incluye la variable ingreso en primera diferencia, cuya estimación se realiza a través del método general de momentos¹ (GMM), con el cual se logra reducir problemas de endogeneidad (Pierani y Tiezzi, 2004). Entonces la estimación del modelo econométrico se representa por la siguiente ecuación:

$$\Delta C_t = \alpha_1 \Delta C_{t-1} + \alpha_2 \Delta C_{t+1} + \alpha_3 \Delta P_t + \alpha_4 \Delta Y_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$\text{Donde: } \varepsilon_t = \alpha_5 \Delta e_t + \alpha_6 \Delta e_{t+1}$$

El método de estimación GMM permite obtener un vector de parámetros:

$$\hat{\beta} = (X'ZW_T Z'X)^{-1} X'ZW_T Z'Y \quad (9)$$

¹ La aplicación de GMM no requiere la especificación completa del modelo de probabilidad y la idea básica es que los parámetros desconocidos (o teóricos) se pueden estimarse igualando, tantas veces como sea necesario, los momentos muestrales con los correspondientes momentos teóricos a fin de obtener un estimador de momentos para un parámetro desconocido, para lo que se minimiza la media cuadrática muestral (Green, 1999; Harris y Máytás, 1999).

Donde Z representa a un conjunto de variables instrumentales, W_T se denomina la matriz de ponderaciones que se define como una matriz simétrica y no negativa de dimensión $q \times q$ (Green 1999). A fin de garantizar estimadores asintóticamente eficientes (Cushing y McGravey, 1999) y flexibilizar la distribución de los errores ante problemas de autocorrelación y heterosedasticidad, se propone aproximar a W_T como un promedio ponderado entre la matriz de covarianzas muestrales V_T y una función Kernel de densidad espectral² $k(j, q)$, tal como:

$$W_T = \frac{1}{T} \left[V_T + \frac{1}{T} \sum_{j=1}^{T-1} k(j, q) \sum_{t=j+1}^T \varepsilon_t \varepsilon_{t-j} (Z_t Z_{t-1}' + Z_{t-1} Z_t') \right] \quad (10)$$

La aplicación del método GMM no requiere la especificación completa el modelo de probabilidad y la idea básica es que los parámetros desconocidos (o teóricos) pueden estimarse igualando, tantas veces como sea necesario, los momentos muestrales con los correspondientes momentos teóricos a fin de obtener un estimador de momentos para un parámetro desconocido (Green, 1999; Harris y Máytás, 1999, Sisto y Zanola, 2004), exponen que el método GMM ha probado ser un procedimiento apropiado para calcular un estimadores consistentes, aun cuando el número de instrumentos es mayor al número de variables exógenas. Además, este método es apropiado para recibir un estimador consistente, incluso bajo la existencia de heteroscedasticidad o autocorrelación (Dewenter, 2003)

III. Evidencia empírica

Las series estadísticas corresponden a datos mensuales del volumen de ventas de cerveza (CV_t), ventas de vinos y licores (VL_t), reportado en la Encuesta Industrial Mensual de INEGI para el período 1987:01 – 2011:12, y los índices de precios de las diferentes bebidas³ publicados por el INEGI (2002=100) correspondiente al precio de las cervezas (PCV_t) y de vinos y licores (PVL_t), así como el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), base 2002 (P_t). La variable ingreso (Y), se aproxima por el Índice Global de la Actividad Econó-

² Así, la matriz W_T es utilizada en la ecuación (9) a fin de obtener la estimación de los parámetros de interés. En el presente documento se utilizó la función kernel espectral cuadrática que minimiza el error cuadrado medio de la densidad espectral y presenta una tasa de convergencia más rápida que otras funciones (Andrews, 1991)

³ Las bebidas que se consideran son vinos de mesa, tequila, ron, brandy y otras bebidas alcohólicas.

mica (IGAE), base 2002. La estimación de la ecuación (8) correspondiente al modelo agregado, se realiza aplicando tasas de crecimiento anualizadas. Esta especificación del modelo brinda mejores resultados al momento de estimar el consumo de bienes que exhiben una moderada o alta correlación serial, esto comparado con la estimación con series en niveles (Tiezzi, 2004). Los resultados de las estimaciones se presentan en el cuadro 1.

Cuadro I
Resultados de la Estimación por GMM

Variable	Cerveza	Vinos y Licores
ΔC_{t-1}	0.64 (0.10)*	0.48 (0.12)*
ΔC_{t+1}	0.24 (0.11)*	0.33 (0.13)*
ΔP_t	-0.14 (0.06)*	-0.26 (0.13)*
ΔY_t	0.34 (0.05)*	0.49 (0.22)*
J-Hansen	20.03	18.12
prob	[0.22]	[0.32]
Jarque-Bera	2.87[0.23]	5.22[0.073]
Ajustada	0.647	0.358

Nota: (*) rechazo de la hipótesis al 5% de nivel de significancia

Los resultados de la estimación del consumo de cerveza, indican que el coeficiente del consumo pasado $C_{(t-1)}=0.64$, es estadísticamente significativo y positivo, lo que implica la presencia de un proceso adictivo. La magnitud del coeficiente, determina la fuerza del hábito (refuerzo) o la adicción (Grossman y Chalouka, 1997). El consumo futuro $C_{t+1}=0.24$, también resultó estadísticamente significativos, lo cual sugiere que cambios en el consumo pasado y futuro impactan significativamente el consumo presente (Becker *et al.*, 1994). Ello confirma la hipótesis de adicción en la medida en que el consumo pasado y futuro resultan complementarios al consumo presente (Becker, Grossman y Murphy, 1994). Con base en estos valores se puede calcular el factor de descuento⁴ δ , que es igual a 0.375. Por ende, se cumple la hipótesis de previsión hacia el futuro (Tiezzi, 2004).

⁴ El factor de descuento se calcula como $\delta = \alpha_2/\alpha_1$

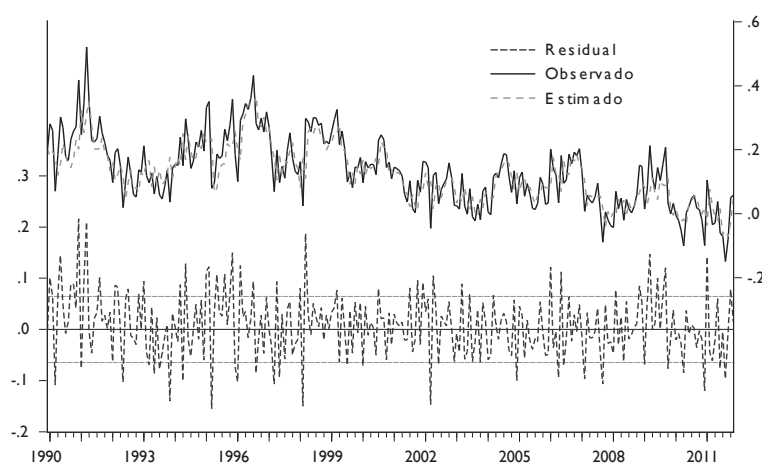
En este sentido, de acuerdo a lo esperado teóricamente, se satisface la siguiente restricción $\alpha_1 > \alpha_2$, lo que presupone que el consumo pasado tiene una mayor influencia que el consumo futuro sobre el consumo actual, lo que es consistente con la teoría del adicto racional. Tal resultado propone, que al haber una tasa de preferencia temporal alta, aumenta el efecto del consumo pasado sobre el consumo actual de un consumidor (refuerzo), pero reduce los efectos del consumo futuro en el consumo actual (tolerancia) (Sisto y Zanola, 2004). También se verifica que el coeficiente de la variable ingreso, es positivo y estadísticamente significativo ($\alpha_4 = 0.34$). El coeficiente del precio relativo de la cerveza también resulta ser estadísticamente significativo y negativo $\alpha_3 = -0.14$, ambos resultados son consistentes con la hipótesis teórica inicial. El coeficiente del precio relativo indica que la demanda se contrae como consecuencia de un aumento en el precio lo que sugiere la presencia un comportamiento “racional” ante los precios (Sisto y Zanola, 2004).

Los resultados obtenidos en la estimación del modelo de vinos y licores, muestran en primer lugar los coeficientes del consumo pasado y futuro son positivos y estadísticamente significativos $\alpha_1 = 0.48$ y $\alpha_2 = 0.33$, lo que sugiere la presencia de un proceso adictivo. Ello confirma la hipótesis de adicción racional en la medida en que el consumo pasado y futuro resultan complementarios al consumo presente (Becker, Grossman y Murphy, 1994). El cálculo del factor de descuento arroja un coeficiente de $\delta = 0.70$. Por lo tanto, se cumple la hipótesis de previsión hacia el futuro (Tiezzi, 2004). También se confirma que el consumo pasado tiene una mayor influencia que el consumo futuro sobre el consumo actual ($\alpha_1 > \alpha_2$), y de acuerdo con Sisto y Zanola, (2004), tal resultado propone que al haber una tasa de preferencia temporal alta, aumenta el efecto del consumo pasado sobre el consumo actual de un consumidor (refuerzo), pero reduce los efectos del consumo futuro en el consumo actual (tolerancia).

Por otro lado, los coeficientes estimados de las demás variables incluidas en el modelo son estadísticamente significativas, el coeficiente del precio es negativo y diferente de cero, al igual que el coeficiente de la variable ingreso, es positivo y significativo (Cuadro 1), resultados consistentes con la literatura económica y la teoría del adicto racional. El coeficiente del precio relativo indica que la demanda se contrae como consecuencia de un aumento en el precio lo que sugiere la presencia un comportamiento “racional” ante los precios (Sisto y Zanola, 2004). Las Gráficas 1 y 2, muestra que las ecuaciones estimadas del consumo de cerveza y de vinos y licores, simulan adecuadamente la evolución de los datos observados. En ambos modelos, se replica el com-

portamiento de la variable dependiente, lo que implica que los modelos son convenientes para representar ser utilizado en el análisis y en la elaboración de escenarios, que incluyan simulaciones y proyecciones de dicha demanda.⁵

Gráfica I
Valores observados y estimados del consumo de cerveza
(Escala logarítmica)



Fuente: elaboración propia.

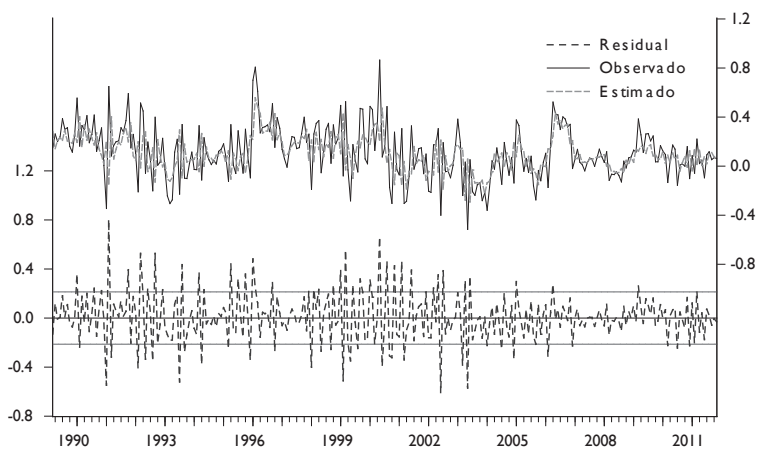
Utilizando los resultados de las estimaciones para el consumo de bebidas alcohólicas, se obtuvieron las elasticidades de corto y largo plazo⁶ para el consumo de cerveza y de vinos y licores, las cuales se reportan en el Cuadro 2. En particular, en el modelo de demanda de vinos y licores, en correspondencia con la teoría del adicto racional, la elasticidad precio de la demanda de corto plazo (-0.58) es menor en valor absoluto a la elasticidad precio de largo plazo (-1.48), sugiriendo que un aumento sostenido de los precios a largo plazo podría controlar el consumo de vinos y licores, incluso reducir dicho consumo. En el corto plazo, incrementar en 1 por ciento los precios relativos, reducirá la demanda de vinos y licores en 0.58 por ciento. En cuanto a la elasticidad ingreso a corto

⁵ Las proyecciones y simulaciones rebasan los alcances de esta investigación, pero estos cálculos podrían ser utilizados en futuras investigaciones, por lo tanto, es posible utilizar esta especificación como referencia y así medir el efecto (sensibilidad) de los precios e ingreso vía elasticidades en la función de demanda de bienes adictivos.

⁶ En el modelo de adicción racional la elasticidad precio de la demanda a corto plazo, representa la variación porcentual en el consumo de un bien en el primer año después de un cambio en el precio actual. La elasticidad precio de largo plazo, es el porcentaje en que varía el consumo después de un cambio permanente en los precios en todos los períodos de tiempo futuro, manteniendo el consumo pasado constante (Becker *et al.* 1991).

plazo su valor es de 1.08, para vinos y licores; lo cual implica que un aumento en el ingreso a corto plazo se traduce en un aumento de la demanda de estos bienes en la misma proporción. En cuanto a la elasticidad ingreso de largo plazo su magnitud es mayor a uno es de 2.75 y de acuerdo con Tiezzi (2004), este valor sugiere que estos bienes son clasificados como un bien de lujo.

Gráfica 2
Valores observados y estimados del consumo de vinos y licores
(Escala logarítmica)



Fuente: elaboración propia.

Cuadro 2
Elasticidades de precio e ingreso de corto y largo plazo

Bien adictivo	Elasticidad Precio		Elasticidad Ingreso	
	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
Cerveza	-0.25	-1.23	0.61	3.04
Vinos y licores	-0.58	-1.48	1.08	2.75

Nota: cuadro elaborado a partir de las estimaciones por GMM (cuadro 1).

Las elasticidades calculadas para el consumo de cerveza son consistentes con la hipótesis de adicto racional, la elasticidad precio de corto plazo en valor absoluto es menor a la elasticidad precio de largo plazo (cuadro 2). La elasticidad precio a corto plazo es inelástica, esto es si el precio relativo de la cerveza aumentará en uno por ciento su demanda se reduciría en sólo 0.25%. Por su parte, la elasticidad precio de la demanda de largo plazo en valor absoluto es mayor a uno (elástica), por lo que el efecto de un incremento en los precios mantenido a través del tiempo podría controlar e incluso reducir el consumo

de cerveza en el país (Becker, Grossman y Murphy, 1994), por ejemplo, si se incrementa en 1% el precio relativo la demanda nacional de cerveza se reducirá en -1.23 por ciento.

La elasticidad ingreso de la demanda de cerveza a corto plazo (0.61), indica que el efecto del ingreso sobre el consumo de cerveza es inelástico, es decir, si se incrementa el ingreso en el corto plazo en 1%, la demanda cerveza se eleva en 0.61%, el incremento es menos que proporcional al cambio en el ingreso. En cuanto al efecto de una variación ingreso sobre consumo de cerveza en el largo plazo, la elasticidad calculada es (3.04), lo que implica que un aumento sostenido del ingreso del 1 por ciento incrementará la demanda de cerveza en 3.04 por ciento. La magnitud de esta elasticidad es mayor a lo reportado en otros estudios (Baltagi y Griffin, 2002; Tiezzi, 2004), esto posiblemente se debe a que en la estimación no se utiliza el nivel de ingreso ya que se aproxima por el índice de actividad global (IGAE) y por lo tanto se genera una sobre estimación de las elasticidades ingreso a largo plazo.

En el cuadro 3 se muestra el factor de descuento y la tasa de preferencia temporal⁷ de los dos modelos estimados. La literatura económica, el factor de descuento (δ) mide la ponderación que realizan los consumidores del consumo presente respecto al consumo futuro. Si $\delta \approx 0$ significa que el consumidor es más impaciente, valorando muy poco el consumo futuro, en contraste si $\delta \approx 1$ implica que el consumidor valora el consumo futuro igual que el presente. Así, el factor de descuento de la cerveza es de menor magnitud con un valor de 0.38 por ciento, mientras que el factor de descuento de vinos y licores se sitúa en 0.70 por ciento, lo que muestra que los consumidores de vinos y licores valoran igual el consumo futuro que el presente. Mientras que los consumidores de cerveza prefieren consumir mayor cantidad de este bien en el presente que en el futuro.

Cuadro 3
Cálculo del factor y tasa de descuento

Bien adictivo	Factor de descuento (δ)	Tasa de preferencia temporal
Cerveza	0.38	1.64
Vinos y licores	0.70	0.42

Nota: cuadro elaborado a partir del cálculo procedente de las ecuaciones (17) y (18).

⁷ En el contexto de la ecuación (8) que es el modelo estimado, el factor de descuento se obtiene como: $\delta = \alpha_2 / \alpha_1$, por su parte la tasa de preferencia temporal $Tpt = (1/\delta) - 1$

Es decir, se prueba que los consumidores no son miopes, sino que tienen un comportamiento racional, toda vez que no sólo anticipan las consecuencias futuras de sus decisiones actuales, sino que tienen planificación de su consumo futuro. A diferencia de ellos un consumidor irracional no logra planificar su consumo futuro ni mucho menos las implicaciones que genera este consumo en el largo plazo.

Por su parte, el coeficiente de los precios relativos indica que la demanda se contrae como consecuencia de un aumento en el precio, lo que sugiere la presencia de consumidores racionales que responden a los incentivos económicos. No obstante, es importante distinguir entre las elasticidades precio de corto y largo plazo. En efecto, los resultados muestran que, en los dos bienes de estudio, las elasticidades precio de la demanda a corto plazo resultan ser menores en valor absoluto a la elasticidad de largo plazo. Además, en el corto plazo la elasticidad precio es inelástica, es decir un aumento de los precios se traduce en una disminución de la demanda, pero en menor proporción al aumento de los precios.

Por otro lado, también se demuestra que la elasticidad precio de la demanda de largo plazo del consumo de bebidas alcohólicas es mayor a uno, lo que implica que un incremento sostenido de los precios en el tiempo podría contener o reducir su volumen de demanda. Si bien las estimaciones muestran que los precios pueden ser utilizados para regular la demanda de las bebidas alcohólicas, a corto plazo el efecto en la reducción de la demanda es poco efectiva, y a largo plazo se pueden lograr reducciones significativas sólo si se aplican incrementos sostenidos en los precios.

En lo que concierne al factor de descuento y la tasa de preferencia temporal de los modelos. El factor de descuento de la cerveza es de una magnitud de 0.38%, mientras que el de vinos y licores se sitúa en 0.70%, lo cual muestra que los consumidores de vinos y licores valoran más el consumo futuro que el presente. Mientras que los consumidores de cerveza prefieren consumir una mayor cantidad en el presente respecto al futuro. En cuanto al factor de descuento de la cerveza, su relativa cercanía a cero indica que es el bien con mayor tasa de preferencia temporal (1.64), los consumidores de cerveza descuentan a una tasa mayor en el futuro, por lo tanto, son más propensos a convertirse en adictos miopes, ya que su formación de hábitos adictivos es mayor con respecto a los demás bienes, por lo que el posible efecto de un incremento en el precio de la cerveza sobre su consumo es menor que en los otros bienes.

La elasticidad ingreso de corto plazo de la cerveza es inelástica (0.61) y en vinos y licores, es elástica (1.08), dicho resultado no interfiere con el planteamiento

miento teórico del comportamiento adictivo racional, en determinado caso sólo caracteriza a los vinos y licores como un posible bien superior originado por el efecto del ingreso. En cuanto a la sensibilidad de respuesta de la demanda, ante una variación del ingreso en el largo plazo en los dos bienes analizados, sobrepasa ampliamente el valor de uno, 3.04 para la cerveza y de 2.75 en el caso de vinos y licores. Estas magnitudes deben considerarse con precaución, toda vez que se utiliza el IGAE como aproximación del ingreso.

Las estimaciones de las elasticidades precio a corto y largo plazo, sugieren que una política pública apoyada solo en precios resulta poco efectiva para reducir el consumo de las bebidas alcohólicas en México. A corto plazo los agentes muestran una baja respuesta a cambio en los precios y solo con una medida de aumentos permanentes se lograría una reducción en los niveles de consumo, lo cual también tendría impactos negativos en la industria. Es necesario ejecutar estrategias de orden mixto que contemplen campañas de prevención, reducción del consumo y difusión de los efectos nocivos del consumo de estos bienes adictivos. Más aún, se deben atender las características particulares de los individuos y grupos poblacionales (heterogeneidad) es decir, ejecutar de manera paralela una política focalizada que considere principalmente la vulnerabilidad de estos sujetos.

Dentro de las consideraciones destinadas a investigaciones futuras, sería bastante interesante calcular impuestos óptimos que reduzcan en mayor medida las distorsiones en el mercado de los bienes adictivos generadas por la aplicación de estas cargas impositivas. Para lo cual es necesario realizar proyecciones y simulaciones sobre la posible trayectoria que originaría el cálculo de un impuesto óptimo en estos bienes. Por otro lado, existe evidencia internacional que en algunas investigaciones el consumo de bebidas alcohólicas y cigarrillos se desarrolla de manera complementaria (Tiezzi y Pierani, 2010), lo que sugiere que realizar un análisis de este tipo, aportaría una mayor información a fin de diseñar instrumentos de política pública mejor informados dando como resultado una mejor coordinación de las políticas públicas.

Bibliografía

- Andrienko Y. y A. Nemtsov (2005), “Estimation of individual demand for alcohol”. Economics Education and Research Consortium, Working Paper Series, No. 05/10.
- Baltagi B. H. y J.M. Griffin (2002), “Rational addiction to alcohol: panel data analysis of liquor consumption”. *Econometrics and Health Economics*, 11, pp. 485–491.
- Bask, M., y M. Melkersson, (2004), “Rationally Addicted to Drinking and Smoking?”, *Applied Economics*, 36, pp. 373–381.
- Becker G. y Murphy K. (1988), “A theory of rational addiction”, *Journal of Political Economy*, 96, pp. 675–700.
- Becker G., M. Grossman y K. Murphy (1994), “An empirical analysis of cigarette addiction”, *The American Economic Review*, 84, pp. 396–418.
- Becker G., M. Grossman y K. Murphy (1991), “Rational Addiction and the Effect of Price on Consumption”, *The American Economic Review*, 81(2), pp. 237–241.
- Chaloupka, F. J., y K.E. Warner (2000), “The Economics of Smoking”, en *Handbooks of Health Economics*, Vol. 1B, A.J.Culyer y J.P. Newhouse (eds.), North-Holland.
- Conadic (2002), *Encuesta Nacional de Adicciones 2002 (ENA 2002)*. Secretaría de Salud. México.
- Cushing M.J. y M.G. McGravey (1999), “Covariance Matrix Estimation”. En L. Mátyás (ed.), *Generalized Method of Moments Estimation*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 63–95
- Dewenter Ralf. (2003), “Rational Addiction to News?”, Department of Economics, Universität der Bundeswehr Hamburg. University of the Federal Armed Forces Hamburg.
- Escario J. J. y J.A. Molina (2001), “Why Do European Consumers Smoke? Responses from the Rational Addiction Model”. *International Journal of Consumer Studies*, 25(1), pp. 24–29.
- Cushing M.J. y M.G. McGravey M.G. (1999). “Covariance Matrix Estimation”. En L. Mátyás (ed.), *Generalized Method of Moments Estimation*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 63–95
- Greene, W. H. (1999), *Econometric Analysis*, 4ª edición, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Grossman M y F.J. Chaloupka (1997), “The Demand for Cocaine by Young Adults: A Rational Addiction Approach”. *Journal of Health Economics*, 17, pp. 427–474

Trayectorias laborales durante la crisis económica 2008-2009 en México

Labor trajectories during the economic crisis of 2008-2009 in Mexico

Sara María Ochoa León*

Resumen

En el presente artículo se utiliza el panel rotativo de la ENOE del tercer trimestre de 2008 (2008-III) al tercer trimestre de 2009 (2009-III), para analizar las trayectorias laborales de la población durante el período de crisis económica en México. Asimismo, se compara con un período de estabilidad económica que va de 2006-III a 2007-III. Mediante un análisis descriptivo, se encuentra una alta movilidad en el mercado de trabajo mexicano, con un tránsito importante entre la ocupación y la inactividad. La estabilidad laboral está relacionada con mejores condiciones laborales, por lo cual, las trayectorias inestables se asocian con vulnerabilidad laboral. Incluso quienes se mantuvieron ocupados durante la crisis experimentaron un proceso de precarización, mediante la disminución de ingresos o pérdida de cobertura de salud. Así también, la crisis está asociada con un incremento de las trayectorias con desempleo.

Abstract

Using panel data of the Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) from the third quarter of 2008 (2008-III) to the third quarter of 2009 (2009-III), this paper constructs and analyzes labor trajectories during the economic crisis of 2008 in Mexico. For comparative purposes, we also use a panel in an economically stable period from 2006-III to 2007-III. Descriptive analysis shows that the Mexican labor market presents high mobility, especially between occupation and inactivity. Labor stability is related to higher quality employments, so instable trajectories can be seen as a form of vulnerability. Even those who remained employed during the crisis, experienced a process of precarization, through income reductions or loss of health coverage. In addition, crisis is associated with higher unemployment trajectories.

Palabras clave:

- Panel
- Crisis
- Trayectorias laborales

Keywords:

- Panel Data
- Crisis
- Labor Trajectories

JEL: J, J23, J31, C23

Introducción¹

Diversos estudios han encontrado una alta movilidad en el mercado de trabajo en México, incluso en períodos cortos de tiempo, como un trimestre (Calderón Madrid, 2010; Levy, 2010; Pacheco y Parker, 2001). De hecho, se considera que México tiene niveles de movilidad laboral especialmente altos (Duryea, *et al.*, 2006). Lo anterior apunta a que éste constituye un rasgo estructural del mercado laboral mexicano en su forma actual.

Las razones que explican esta alta movilidad siguen estando sujetas a investigación (Levy, 2010). Algunos argumentos señalan que la frecuencia de los movimientos dentro y fuera de la fuerza de trabajo está relacionada con

¹ Una primera versión de este texto se presentó como ponencia en la XI Reunión de Investigación Demográfica en México de la Sociedad Mexicana de Demografía (Somede).

* Profesora de tiempo completo de la Facultad de Economía de la UNAM, saramol08@gmail.com.

la institucionalidad laboral existente en un determinado momento histórico. Por ejemplo, ante la pérdida de trabajo, la falta un seguro de desempleo que provea una red de seguridad al trabajador, propicia su rápida inserción en actividades precarias, ante la imposibilidad de permanecer sin ingresos por periodos prolongados (García y Sánchez, 2012).

En el presente artículo se revisa la movilidad laboral en dos de sus manifestaciones principales: por un lado, entre un momento y otro las personas cambian su condición de ocupación, esto es, transitan entre la ocupación, la desocupación o la inactividad (inestabilidad laboral) y, por el otro, los trabajadores cambian el tipo de inserción laboral, por ejemplo, pasan de ser asalariados a ser trabajadores por cuenta propia (inestabilidad profesional) (Kaztman, 2000). Se parte de la hipótesis que una alta movilidad laboral, que implica cambios frecuentes en alguna de estas dos dimensiones, configura una forma de vulnerabilidad del trabajador, ya que limita sus posibilidades de enfrentar los riesgos sociales y lo expone constantemente a la reducción de su nivel de vida.

El objetivo general es dar cuenta de la movilidad que se presentó en el mercado de trabajo durante la crisis económica y financiera de 2008 en México, al identificar su magnitud y el tipo de movimientos más frecuentes. Mediante la construcción de las trayectorias laborales de las personas, buscamos crear un círculo analítico que parte de las condiciones laborales iniciales, pasa por la movilidad laboral y deriva en las condiciones laborales finales.

Tomaremos en cuenta un enfoque de vulnerabilidad laboral, nos interesa analizar la relación de los movimientos en el mercado de trabajo con la posición inicial en la inserción ocupacional y en la calidad del empleo. Si la movilidad es un fenómeno más extendido en trabajadores con empleos no protegidos y de bajos salarios implicaría que está asociada con la precariedad del empleo. Lo anterior sin perder de vista otras posibles fuentes de vulnerabilidad como el sector de actividad, el género, la edad, o el nivel educativo.

Con la intención de analizar si esta movilidad está asociada a la crisis, los resultados se comparan con lo ocurrido en un período considerado de estabilidad económica en términos del Producto Interno Bruto, usamos el panel que va del tercer trimestre de 2006 al tercer trimestre de 2007.

La fuente de información utilizada es el panel rotativo de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), que reemplaza a 20% de la muestra cada trimestre. Usamos el panel que va del tercer trimestre de 2008 al tercer trimestre de 2009, se construyen las trayectorias laborales para las mismas personas a través del tiempo durante el período de crisis.

Los movimientos laborales pueden ser voluntarios y forman parte natural de los mercados de trabajo. Por ejemplo, un trabajador puede cambiar de empleo debido a la búsqueda de un mejor salario o de condiciones laborales más adecuadas a sus necesidades (congruencia con el nivel de calificación, horarios flexibles o cercanía al hogar), o bien, ante los cambios en sus circunstancias de vida las personas optan por entrar o salir de la fuerza de trabajo (estudios, maternidad, etc). Sin embargo, los cambios frecuentes de empleo de un mismo trabajador pueden ser indicativos de una inestabilidad de los puestos de trabajo, los cuales carecen de contratos o son de tipo temporal.

La alta movilidad laboral puede tener importantes repercusiones negativas en el nivel de vida de los trabajadores y sus familias. El trabajador pierde certeza sobre su situación laboral a mediano y largo plazos. Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2000), el aumento mismo de la variabilidad del ingreso es considerado como una forma de vulnerabilidad de los hogares debido a que no cuentan con flujos constantes y conocidos de ingreso. Dada la importancia del trabajo en los activos de los hogares, aumenta la inseguridad sobre su nivel de vida, y llevan a que se pospongan decisiones relevantes sobre la formación de patrimonio. La movilidad laboral puede incidir negativamente en la acumulación del tiempo de cotización necesario para acceder a pensiones y jubilaciones, con lo cual se reducen los recursos para la vejez, y se fomenta la vulnerabilidad a la pobreza en la edad avanzada. La movilidad laboral puede afectar particularmente a las mujeres, sobre las que recaen las responsabilidades familiares de la crianza de los hijos, si no se cuenta con las redes de protección adecuadas.

La movilidad laboral se registra incluso durante períodos de estabilidad y de crecimiento económico, lo que implica que no está necesariamente asociada a las recesiones o a las crisis económicas (Levy, 2010). No obstante, es posible suponer que el ciclo económico influye en un mayor número de cambios en la ocupación y en el tipo de movimientos que se registran. Evidentemente, como resultado de las crisis económicas se espera que un mayor número de personas pasen de estar ocupadas a estar desocupadas debido a la pérdida de fuentes de empleo. No obstante, como señalan Pacheco y Parker (2001), existen otros movimientos que se dan durante las crisis y que requieren atención, principalmente el aumento de la inactividad. Las personas pueden pasar de estar ocupadas a estar inactivas debido al desempleo desalentado, o bien, pueden pasar de estar inactivas a formar parte de la población ocupada al incrementarse la participación en el mercado de trabajo de ciertos grupos de la población, como las mujeres, debido a la necesidad de obtener mayores ingresos en el hogar (Cortés

prende hasta el tercer trimestre de 2009, que incluye el momento más álgido de la crisis que se da entre el primer y el segundo trimestre de ese año.

Cabe señalar que la movilidad en el mercado de trabajo puede ser aún mayor que la que se capta con la información de las encuestas de empleo, dado que éstas registran cambios de forma trimestral con base en lo que pasó en la semana de referencia, por lo que pueden ocultarse cambios a lo largo del trimestre (Pacheco y Parker, 2001: 6). Al manejar datos trimestrales, también es posible que se capte un efecto de estacionalidad, que es independiente del efecto de la crisis, por lo que es necesario prestar mayor atención a los cambios al principio y al final del período que se refieren al mismo trimestre. Como se señaló, la muestra del panel representa sólo una fracción de la muestra total de la ENOE, por lo cual, en este análisis únicamente señalaremos las tendencias más evidentes en las cifras y no cambios de menor magnitud que pueden deberse a variaciones muestrales.

Por último, es importante hacer una nota de precaución. En las últimas décadas se han configurado tendencias en el mercado de trabajo que responden a cambios estructurales y de largo plazo, tal es el caso de la precarización del empleo o el aumento de la participación femenina, por lo que es necesario tomar en cuenta que los cambios durante períodos de crisis en muchos casos refuerzan estas tendencias, pero no implican necesariamente que las crisis sean su causa principal.

3. El uso del panel de la ENEU y la ENOE en México

En México, el uso del panel de las encuestas de empleo ha sido limitado. La mayoría de los trabajos utilizan el panel de la ENEU que se aplicó en México hasta 2005, cuando fue reemplazada por la ENOE. A continuación hacemos un breve repaso por algunos de los principales estudios que han utilizado esta fuente de información.

El panel de las encuestas de empleo en México ha sido utilizado principalmente para analizar los determinantes y la duración del desempleo, la evidencia de movilidad laboral y el comportamiento de los ingresos laborales. Algunos de estos estudios buscan analizar lo que ocurre en período de crisis en contraposición de períodos de crecimiento del producto.

Revenga y Riboud (1992) usaron la ENEU del tercer trimestre de 1990 al tercer trimestre de 1991 para estudiar las características y determinantes del

registran nuevamente tasas positivas de crecimiento. Como resultado, en 2008 el PIB real aumentó 1.2% y en 2009 disminuyó en 6.2 por ciento.

Cunningham y Maloney (2000) usan el panel de la ENEU en los años 1994-1997, durante un período de crisis y un período de recuperación, para identificar a los grupos demográficos que sufrieron las caídas más grandes en el ingreso durante la crisis de 1995 en México y a los que se recuperaron más rápidamente. Utilizan regresiones en los percentiles 20, 50 y 80 para identificar a quienes sufrieron caídas “catastróficas” en el ingreso y emplean pesos distribucionales para identificar a los más “vulnerables”. También se examinan la incidencia y el impacto general de estrategias comunes para enfrentar la crisis, en particular, poner miembros de la familia adicionales en la fuerza de trabajo.

Encuentran que los hogares pobres y con menos educación no sufrieron las mayores caídas de ingresos. Este resultado se explica porque estas familias pusieron a otros miembros del hogar en el mercado de trabajo, lo cual es una estrategia que permite enfrentar la crisis a nivel individual, pero no a nivel agregado. Cuando se usan pesos distributivos para capturar la posición en la distribución del ingreso, los menos educados muestran pérdidas desproporcionadas en la utilidad ponderada y, por tanto, son más vulnerables. Algunos grupos que se considera que sufren caídas desproporcionadas del ingreso, como las madres solteras o los asalariados informales no presentan este comportamiento. Además, los menos educados y los pobres están entre quienes recuperan más rápido sus pérdidas de ingreso en el período posterior a la crisis.

Entre las variables que utilizaron para el análisis se encuentran características de la familia como capital humano del jefe de familia (edad, escolaridad), estructura del hogar (madres solteras, hogares de parejas casadas con hijos, y número de hijos), variables del mercado de trabajo (asalariado formal, asalariado informal, autoempleado informal), si el padre quedó desempleado, estrategias para enfrentar la crisis (aumento de la participación laboral de miembros de la familia).⁵ La variable dependiente es el porcentaje de cambio en el ingreso a través de los cinco períodos.

Maloney, Cunningham y Bosch (2003) analizan el tipo de hogares que sufrieron las caídas de ingreso más grandes durante la crisis de 1995 en México. Comparan la distribución entre periodos normales y de crisis para ver si las diferencias observadas se deben a la crisis o son intrínsecas a los tipos de hogares. Se preguntan si la distribución relativa de los shocks *ex ante* es un predictor razonable de la vulnerabilidad a los shocks de ingresos durante las

⁵ Para la escolaridad del jefe de familia se considera si tiene primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa, siendo la categoría base los que tienen preparatoria. Para la edad se considera si tienen menos de 25 años y más de 45 años.

periodo de 15 años. La movilidad se analiza en términos anuales, lo que evita preocuparse por estacionalidad de los datos. Dado que se trata de un análisis anual con dos observaciones no se usan técnicas econométricas de datos de panel.⁸ Se estima una regresión mediana pero los resultados fueron iguales a los de Mínimos Cuadrados. Utiliza técnicas especiales para analizar el efecto potencial de errores de medición en la variable de ingresos y el *attrition* de individuos en el panel.

Encuentra que hay gran convergencia en los ingresos de ricos y pobres en un año, pero esta convergencia se debe en su mayoría a ajustes transitorios en los ingresos, esto es, debido a su convergencia a su media condicional. Los individuos con características que les dan una ventaja permanente en los mercados de trabajo (como altos niveles de educación, ser hombre, por ejemplo) usualmente mantienen ganancias altas a lo largo del año, con la excepción de lo que ocurrió después de la crisis del peso de 1994 cuando todos experimentaron pérdidas proporcionales de ingresos y quienes tenían ventajas permanentes experimentaron mayores pérdidas en términos absolutos. Manteniendo lo demás constante, tener altos niveles de educación, ser hombre, pasar del sector formal a ser autoempleado, y vivir en ciudades en la frontera con Estados Unidos y en el norte del país se asocia usualmente a movilidad positiva. Por el contrario, transiciones hacia el trabajo asalariado informal y vivir en el centro y el sur del país trae más movilidad condicional negativa.

Calderón Madrid (2010) analiza los determinantes de la duración del desempleo de trabajadores con diferentes características, así como las tasas de transición del desempleo a empleos formales e informales, autoempleo y salida de la fuerza de trabajo. Utiliza tres conjuntos de datos de panel balanceados de dos trimestres de la ENOE en los años 2005, 2006 y 2007. Las cohortes corresponden al primer trimestre de cada año y el número de respondentes inicial total fue de 6 322. Esto implica un *attrition* de 20% de los individuos entrevistados en el primer trimestre de cada año, esto es, aquellos que estaban en su quinta entrevista (no se incluye a quienes se incorporaron después de la primera entrevista del año). El análisis se restringe a hombres desempleados entre 18 y 65 años con experiencia de trabajo previa.

Levy (2010:138) usa la ENEU de 1998 y 2001 y la ENOE de 2006 para estudiar la movilidad entre trabajo formal e informal para los trabajadores que permanecieron todo el año en la fuerza laboral (no considera el movimiento

⁸ Se estima un modelo de efectos aleatorios con Mínimos Cuadrados tanto en niveles como en logaritmos.

fuera de la fuerza de trabajo).⁹ Para llevar a cabo el análisis divide a los trabajadores en hombres y mujeres y en perceptores de salarios altos y bajos (los perceptores de salarios altos son aquellos que ganaban tres veces el salario mínimo o más). Entre sus resultados se encuentran los siguientes: 1) Los tránsitos entre empleo formal e informal fueron cualitativamente similares en esos tres años a pesar de tratarse de un periodo de crecimiento alto, uno de crecimiento negativo y uno de crecimiento modesto, de lo que concluye que los tránsitos no son motivados por el ciclo económico, 2) En cualquiera de esos años, entre 10 y 20% de los trabajadores cambian de estatus laboral, 3) La gran mayoría de los cambios son de empleo formal a informal y viceversa, no al desempleo abierto.

Encuentra que las medias salariales son más altas en el sector formal que en el informal, pero que esto no implica necesariamente que el movimiento de un trabajador individual implique siempre que los trabajadores que pasan del sector formal al informal disminuyan su salario ni los que pasan del sector informal al formal lo aumenten. Esto se mantiene tanto para los trabajadores de salarios altos como para los de salarios bajos.

4. Trayectorias laborales durante la crisis

4.1 Trayectorias laborales de acuerdo a la condición de ocupación al inicio del panel

En este apartado construimos las trayectorias laborales de las personas en el panel, de acuerdo a su condición de ocupación inicial, con la intención de conocer con mayor detalle su tipo y frecuencia. En principio, es posible distinguir a quienes siguieron trayectorias constantes de ocupación, de desocupación y de inactividad, esto es, quienes permanecieron en la misma condición de actividad a lo largo del tiempo, mostrando estabilidad en sus trayectorias. En el caso de quienes iniciaron como ocupados, también podemos distinguir a quienes tuvieron trayectorias intermitentes con desempleo o inactividad,

⁹ Muchos de estos análisis se basan en un tránsito entre el sector formal e informal (en términos de sectores con mayor o menor regulación como cumplimiento de la legislación laboral por parte de las unidades productivas o registros ante las autoridades) concluyendo que existe una alta movilidad entre ellos. Estos resultados desafían la hipótesis de la segmentación de los mercados según la cual existen barreras a la entrada entre estos dos grandes sectores, que son la causa principal de sus diferencias en términos de productividad y calidad del empleo. No obstante, una mayor desagregación de las inserciones laborales, más allá de la denominación de sector formal o informal, permite ver que los tránsitos se dan entre ocupaciones similares, esto es, que demandan similares niveles de calificación.

o con ambos. Algo similar puede hacerse para quienes iniciaron el período como desocupados o como inactivos (cuadro 1).

En principio, únicamente 39% tuvieron trayectorias de ocupación continua, 26% estuvieron inactivos todo el período y no se registran trayectorias de desocupación continua. Por tanto, 3.5 de cada 10 personas tuvieron algún cambio en su condición de ocupación en el periodo. Como se señaló anteriormente, esto coincide con estudios anteriores que han demostrado la existencia de una alta movilidad en el mercado de trabajo mexicano.

Respecto a las trayectorias laborales de quienes iniciaron como ocupados, observamos que únicamente 68.5% de las personas que iniciaron como ocupados en el panel estuvieron en esa condición durante los cinco trimestres, de forma tal que casi una tercera parte de los ocupados dejaron de estarlo durante un período de un año. Además, 5.5% tuvieron uno o más episodios de desocupación, y 23.3% tuvieron uno o más episodios de inactividad, lo que revela que los ocupados se mueven más a la inactividad que al desempleo.

Menos de 1% de las personas que iniciaron como desocupadas, permanecieron como tales en todo el período, lo que es consistente con los hallazgos de bajo nivel de desempleo de larga duración en México (Parker y Pacheco, 1999). No obstante, es interesante señalar que 8.2% de las personas en el panel tuvo algún episodio de desocupación durante los cinco trimestres, cifra mayor que las tasas de desempleo en un momento en el tiempo (la tasa de desempleo más alta fue de 6.2% en el tercer trimestre de 2009). De quienes iniciaron como desocupados, casi la mitad tuvieron al menos un episodio de ocupación en el período, a lo que hay que añadir el alto porcentaje que combinó ocupación con inactividad, por lo que 8 de cada 10 desempleados al inicio del período tuvieron al menos un trimestre en el que estuvieron ocupados.

Por otro lado, entre quienes iniciaron como inactivos, 63.8% tuvieron una trayectoria de inactividad continua, y cerca de 30% tuvieron al menos un período de ocupación. Esto pone de manifiesto la movilidad existente entre la ocupación y la inactividad. Es posible suponer que existe un sector de la población inactiva que no tiene interés en incorporarse al mercado de trabajo (inactividad continua), pero también existen personas que aun estando inactivas están disponibles para trabajar aunque no busquen empleo y, por tanto, no se contabilicen como desempleadas.

Cuadro I
Trayectorias laborales de acuerdo a la condición
de ocupación al inicio del panel

	2006-2007		2008-2009	
	Porcentaje	Porcentaje del total	Porcentaje	Porcentaje del total
OCUPADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL PANEL				
Trayectorias con ocupación continua	71.4	40.8	68.5	39.0
Trayectorias con desempleo				
Un período de desempleo	3.1	1.8	4.2	2.4
Dos o más períodos de desempleo	0.7	0.4	1.3	0.7
Trayectorias con inactividad				
Un período de inactividad	10.5	6.0	10.9	6.2
Dos o más períodos de inactividad	12.3	7.0	12.3	7.0
Trayectorias con desempleo e inactividad	2	1.1	2.8	1.6
Total	100	57.2	100	57.0
DESOCUPADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL PANEL				
Trayectorias con desocupación continua	0.6	0.0	0.9	0.0
Trayectorias con ocupación				
Un período de ocupación	1.7	0.0	2.9	0.1
Dos o más períodos de ocupación	44.4	0.9	41.8	0.9
Trayectorias con inactividad				
Un período de inactividad	1.5	0.0	1.8	0.0
Dos o más períodos de inactividad	15.7	0.3	16.5	0.4
Trayectorias con ocupación e inactividad	36.7	0.7	36.1	0.8
Total	100	2.1	100	2.2
INACTIVOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL PANEL				
Trayectorias con inactividad continua	64.7	26.4	63.8	26.0
Trayectorias con ocupación				
Un período de ocupación	14.9	5.7	13.5	5.5
Dos o más períodos de ocupación	16.2	6.6	16.2	6.6
Trayectorias con desempleo				
Un período de desempleo	1.9	0.8	2.5	1.0
Dos o más períodos de desempleo	0.4	0.2	0.7	0.3
Trayectorias con ocupación y desempleo	2.7	1.1	3.4	1.4
Total	100	40.8	100	40.8
Total		100		100

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Estos resultados apuntan a la necesidad de estudiar con mayor detalle la dinámica de la inactividad y las razones por las cuales las personas se declaran en esa situación, ya que el panorama del mercado de trabajo cambia de forma importante cuando al problema del desempleo, al cual suele darse mayor visibilidad en el análisis laboral, se incorpora la situación de inactividad.

Ahora bien, si comparamos con el período 2006-2007, vemos que no existen grandes diferencias entre la movilidad existente entre ambos períodos, por lo que ésta es bastante estable en un período de crisis y un período de estabilidad económica, apoyando el argumento de que la movilidad existente en el mercado de trabajo mexicano es de corte estructural. Este resultado coincide con Levy (2010) quien encuentra una movilidad similar en tres períodos estudiados que incluyen crecimiento bajo, moderado y alto.

No obstante lo anterior, es posible identificar algunas tendencias interesantes y que van en el sentido esperado debido a la crisis. En el período 2006-2007, entre las personas que iniciaron como ocupadas es mayor el porcentaje que tuvo trayectorias continuas y, por tanto, es menor el porcentaje con trayectorias intermitentes, en particular, con trayectorias de desempleo. Así, la crisis tuvo el efecto de aumentar la inestabilidad laboral, especialmente a través del aumento del desempleo. Entre las personas que iniciaron como desocupadas, son menores los porcentajes de desocupados continuos y de trayectorias con inactividad, al tiempo que es mayor la participación de las trayectorias con algún período de ocupación, indicando una menor exclusión de largo plazo del mercado laboral. Por último, entre quienes iniciaron como inactivos es menor el porcentaje de trayectorias con desempleo.

4.2 Perfiles de trabajadores ocupados al inicio del panel de acuerdo a su trayectoria laboral

En este apartado se analiza el perfil de las personas que iniciaron como ocupadas, de acuerdo a la trayectoria de ocupación que siguieron en el período. Con este análisis, se busca tener una primera aproximación descriptiva a las variables asociadas con el deterioro en las condiciones de empleo a raíz de la crisis, como el paso de la ocupación al desempleo o la inactividad. Esto aporta una nueva perspectiva a la forma en que se ajustó el mercado de trabajo durante este período de crisis.

Se observa que los hombres tuvieron un alto porcentaje de trayectorias de ocupación continua, pero también altos niveles de desempleo, mientras que las mujeres tuvieron un alto porcentaje de trayectorias con inactividad (cua-

Cuadro 2

Trayectorias laborales de los ocupados al inicio del panel, según características seleccionadas

	2006-2007				2008-2009				
	Ocupados continuos	Desem	Inact	Desem e inact	Ocupados continuos	Desem	Inact	Desem e inact	Total
Sexo									
Hombre	78.5	4.8	14.8	1.9	74.5	7.4	15.5	2.6	100
Mujer	60.2	2.2	35.6	2.1	59.0	2.6	35.4	3.0	100
Edad									
Menores de 18	36.8	5.3	52.6	5.9	36.0	6.8	51.1	6.1	100
De 18 a 30 años	70.1	6.3	20.5	3.1	66.6	8.6	20.9	4.0	100
De 31 a 45 años	80.4	3.2	10.7	1.1	77.0	5.1	16.0	1.9	100
De 46 a 60 años	75.4	2.4	21	1.3	72.3	3.9	21.6	2.2	100
Mayores de 60	45	1	47.8	1.2	49.5	1.1	47.8	1.6	100
Nivel educativo									
Sin instrucción	57	2.5	39.4	1.2	54.2	4.4	39.2	2.1	100
Primaria	67	3.2	28.2	1.6	63.7	5.5	28.1	2.6	100
Secundaria	70.3	4.6	22.6	2.5	67.0	6.4	23.6	3.0	100
Preparatoria o Bachillerato	71.6	4.7	21.0	2.7	68.3	6.6	21.6	3.5	100
Carrera técnica o normal	79.8	2.6	16.4	1.2	75.4	3.6	18.8	2.3	100
Licenciatura o posgrado	80.6	3.7	13.8	1.9	78.9	4.5	14.0	2.5	100
Sector y rama de actividad									
Agropecuario	64.2	2.1	32.3	1.4	61.7	4.0	32.2	2.0	100
Construcción	74.0	8.1	15.2	2.7	66	14.0	15.4	4.6	100
Industria manufacturera	72.5	4.3	21.3	1.8	68.7	7.1	21.1	3.1	100
Comercio	64.3	3.4	30.2	2.1	63.2	4.2	30	2.6	100
Servicios	73.7	2.9	21.4	1.9	71.2	4	22.5	2.4	100
Serv. profesionales	73.5	5.6	18.1	2.9	70.1	6.9	18.8	4.1	100
Gobierno y org inter.	89	2.7	7.5	1.2	87.2	2.5	8.8	1.5	100
Tamaño de localidad									
Mayores de 100 000 hab.	74	4.7	20	2.0	70.7	6	20.4	3.1	100
De 15 000 a 99 999 hab.	72.3	4	21.5	2.3	68.3	5.0	24.4	2.3	100
De 2 500 a 14 999 hab.	66	3.8	28.9	2.2	64.6	5.6	27.1	2.7	100
Menores de 2 500 hab.	64.9	2.6	31	1.5	63.3	4.6	30.1	2.1	100

Nota: debido al bajo número de personas con desempleo continuo, las estadísticas sólo se presentan con fines ilustrativos.

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Es interesante notar que la mayor estabilidad como ocupados la tuvieron los asalariados con cobertura de salud y los empleadores con más de 5 trabajadores (cuadro 3). Las trayectorias con desempleo son considerablemente mayores para los asalariados sin cobertura de salud. Las trayectorias con inactividad son bastante altas en general, principalmente para los trabajadores sin paga y los trabajadores por cuenta propia no calificados.

Cuadro 3
Trayectorias laborales de los ocupados al inicio del panel,
según inserción laboral

Inserción laboral	2006-2007				2008-2009				Total
	Ocupados continuos	Desem	Inact	Desem. e inact.	Ocupados continuos	Desem	Inact	Desem e inact	
Asalariados									
Con salud	86.3	3.9	8.4	1.4	83.2	6.0	8.6	2.2	100
Sin salud	61.3	5.9	28.9	3.8	59.7	8.3	27.7	4.3	100
Cuenta propia									
No calificados	62.5	1.9	34.2	1.3	59.7	3.0	35.2	2.1	100
Calificados	67.8	5.5	23.7	3	66.2	4.9	24.7	4.2	100
Empleadores									
Menos de 5 trab.	79.7	2.7	17.1	0.6	74.8	3.1	20.2	1.9	100
Más de 5 trab.	86.3	1.7	11.7	0.3	82.8	4.2	11.8	1.2	100
Trab. sin paga	38.6	1.4	58.1	2	38.3	1.8	57.5	2.5	100
Nivel de ingresos									
No remunerados	44.2	1.4	52.6	1.8	43.2	1.8	52.7	2.3	100
Menos de 2 S.M.	57.9	3.7	35.5	2.9	55.0	5.3	36.1	3.6	100
De 2 a 5 S.M.	80.2	4.7	13.5	1.7	76.8	6.9	13.7	2.6	100
Más de 5 S.M.	89.2	2.7	7.4	0.7	85.7	4.1	8.9	1.3	100

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Así, las personas que lograron mantenerse como ocupadas durante todo el período son –en su mayoría– hombres de mediana edad, con altos niveles educativos y que se desempeñan como trabajadores asalariados en el sector servicios de las ciudades grandes. Por su parte, las trayectorias de desempleo tienen una proporción aún mayor de hombres, en este caso con un alto porcentaje de jóvenes (18 a 35 años) con menores niveles educativos y que se desempeñaban como asalariados en la construcción y la industria manufacturera. En las trayectorias de inactividad tienen mayor participación las mujeres con un ma-

yor promedio de edad y que estaban ocupadas como trabajadoras por cuenta propia en el comercio y las actividades agropecuarias de pequeñas ciudades.

Lo anterior aporta indicios de que la pérdida del empleo tuvo un carácter circunstancial, al afectar a la población empleada en la industria y la construcción, que estuvieron entre los sectores más afectados por la crisis. No obstante, también afectó a grupos con alta vulnerabilidad laboral como los jóvenes y las personas con bajo nivel educativo, que se enfrentan regularmente al desempleo y a trabajos precarios que los ubican en una situación de bienestar frágil. Es interesante notar que los asalariados sin cobertura de salud fueron especialmente afectados por el desempleo, por lo que los datos apuntan a que las personas sin protección social fueron menos capaces de mantener el empleo.

4.3 Trayectorias laborales y calidad del empleo

En la siguiente parte, relacionamos las trayectorias laborales de las personas con la evolución de la calidad del empleo. Para el análisis consideramos únicamente a quienes inician y terminan el período como *ocupados* para comparar sus condiciones de empleo, y evaluamos si su condición final era mejor o peor que la inicial. Sin embargo, es posible que en los trimestres intermedios hayan pasado por episodios de desempleo o inactividad. Este análisis en términos de trayectorias nos da una dimensión adicional, de carácter dinámico, de las variables que influyen en el resultado final en términos de calidad del empleo.

Empezamos revisando la situación de quienes tuvieron una trayectoria de ocupación continua (cuadro 4). Buscamos conocer si, a pesar de que las personas pudieron mantener su empleo, su calidad se deterioró.¹⁰ Vemos que el porcentaje personas que obtienen menos de dos salarios mínimos aumenta en 3 puntos porcentuales, pero también aumenta ligeramente el porcentaje de personas con contratos permanentes. Esto parece indicar que el efecto negativo más notorio en esta sub-población fue la reducción de sus ingresos.

Entre las personas que tuvieron una trayectoria con desempleo la calidad del empleo disminuye de forma importante, principalmente para quienes estuvieron desempleados durante dos o más trimestres. La cobertura de salud para este último grupo se redujo en 15.7 puntos porcentuales. En cuanto a los contratos se observa un comportamiento similar, ya que el porcentaje de trabajadores asalariados con contratos escritos de carácter permanente dismi-

¹⁰ Incluso en este caso, no hay garantía de que las personas hayan permanecido exactamente en el mismo empleo. Es posible que de un trimestre a otro hayan cambiado de empleo.

Cuadro 4
Trayectorias laborales de los ocupados en el primer
y el último trimestre del panel

	Menos de dos Salarios Mínimos				Con acceso a la salud				Con contratos Permanentes			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Trayectorias con ocupación continua	25.3	24.4	24.3	27.4	49.2	49.2	47.7	47.3	66.6	68.2	65.2	66.2
Trayectorias con desempleo	30.2	28.9	28.2	33.7	42.0	38.9	39.4	32.0	50.9	49.7	47.5	42.0
Trayectorias con inactividad	46.2	44.0	45.0	47.5	14.6	15.4	13.7	13.2	31.6	31.8	31.3	31.8
Trayectorias con desempleo e inactividad	39.4	42.9	38.9	40.2	32.4	24.7	29.9	22.7	43.9	41.8	38.7	32.1

Nota: en el caso de los contratos corresponde a trabajadores subordinados y remunerados.

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

4.4 Transiciones entre inserciones laborales

Por último, en este apartado complementamos el análisis anterior diferenciando no sólo el cambio entre ocupación, desocupación o inactividad, sino entre tipos de inserción laboral inicial. Esto aporta información más detallada sobre la clase de movimientos que existen en el mercado de trabajo. Para este análisis, sólo se toman en cuenta las posiciones iniciales y finales, sin definir las trayectorias completas.

De quienes iniciaron el período como ocupados en 2008, 84.3% siguieron estando ocupados al final del período, mientras que 3.2% eran desocupados y 12.6% eran inactivos (cuadro 5).¹² Este primer resultado confirma que la inactividad es un destino más frecuente que el desempleo. También indica que la inactividad no incluye únicamente personas que permanecen en esa situación por períodos prolongados de tiempo, sino que existe una alta movilidad dentro y fuera del mercado de trabajo incluso en períodos cortos de tiempo.

¹² Como se mencionó, esto no implica que hayan permanecido ocupados durante todo el período. El análisis de trayectorias se hizo en apartados anteriores.

Cuadro 5
**Matriz de transición en la condición de ocupación
y el tipo de inserción laboral, 2008-III a 2009-III**

Posición en 2009-III											
	Ocupado	Asalariados		Autoempleado		Empleadores		Sin paga	Des-ocup.	Inactivos	
		Con salud	Sin salud	No calif.	Calif.	Menos 5 trab.	Más 5 trab.			No des	Des.
Posición en 2008-III											
Ocupado	84.3	35.1	21.9	17.3	1.5	3.6	0.8	4.2	3.2	10.0	2.6
Asalariado											
Con salud	91.4	78.6	9.3	1.8	0.4	0.6	0.2	0.4	3.4	4.3	1.0
Sin salud	80.0	12.3	54.3	8.6	0.7	1.4	0.3	2.4	4.7	11.7	3.6
Autoemp.											
No calif.	80.4	2.4	11.2	58.5	0.7	5.0	0.3	2.5	1.7	14.3	3.6
Calif.	83.7	7.7	11.9	10.6	41.5	9.3	1.6	1.1	2.4	10.8	3.1
Empleador											
Menos de 5 trab.	87.6	3.8	10.8	28.0	4.4	35.9	3.2	1.5	2.2	8.7	1.5
Más de 5 trab.	92.4	9.5	8.8	10.7	3.4	24.4	34.4	1.2	1.2	5.7	0.8
Sin paga	69.1	2.9	12.3	9.8	0.6	1.4	0.2	41.8	1.8	23.8	5.3
Desocup.	53.6	20.6	22.5	7.5	0.7	1.1	-	1.4	17.2	21.2	7.9
Inactivo											
No desalentado	17.3	2.3	6.3	5.0	0.4	0.4	0.0	2.9	2.6	69.6	10.5
Desalentado	23.1	3.3	10.2	5.8	0.3	0.2	0.0	3.3	3.5	54.4	19.0

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Nota: en el rubro sin paga, se incluyen los trabajadores no especificados.

Es interesante observar que los grupos que tuvieron mayor capacidad para mantener el empleo fueron los asalariados con acceso a la salud y los empleadores con más de 5 trabajadores, ya que más de 90% de ellos se mantuvieron como ocupados. Esto es, se trata de los grupos en mejor posición inicial. Por el contrario, los asalariados sin salud registran el mayor tránsito hacia la desocupación y hacia la inactividad.

Ahora bien, el hecho de mantenerse como ocupadas no implica que las personas terminen el período en el mismo tipo de trabajo en el que iniciaron. De los asalariados con cobertura de salud, 78.6% seguían en esa misma categoría al final del período, pero también 9.3% de ellos ya no tenían esta prestación al final del período. Por el contrario, de los empleadores con menos de cinco trabajadores únicamente 35.9% seguían en esta posición, 28%

terminaron el período como autoempleados no calificados y 10.8% como asalariados sin salud.¹³

Cuadro 6
Matriz de transición en la condición de ocupación
y tipo de inserción laboral, 2006-III a 2007-III

		Posición en 2007-III									
		Asalariados		Autoempleado		Empleadores		Sin paga	Des- ocup.	Inactivos	
		Con salud	Sin salud	No calif.	Calif.	Menos 5 trab.	Más 5 trab.			No des	Des.
Posición en 2006-III											
Ocupado	85.6	37.8	20.5	17.0	1.4	4.0	0.9	4.0	1.9	10.0	2.5
Asalariado											
Con salud	93.3	81.9	8.0	1.7	0.4	0.7	0.2	0.3	1.7	4.1	1.0
Sin salud	80.4	13.9	53.5	8.7	0.5	1.6	0.1	2.1	3.3	12.7	3.7
Autoemp.											
No calif.	81.3	3.5	10.8	57.5	0.7	5.5	0.3	3.0	0.9	14.3	3.5
Calif.	85.5	10.1	10.8	6.7	45.1	9.2	2.3	1.4	1.8	10.1	2.5
Empleador											
Menos de 5 trab.	90.7	4.4	10.9	28.5	4.5	35.5	4.6	2.3	1.3	7.3	0.7
Más de 5 trab.	93.0	8.7	7.4	9.7	2.7	23.1	39.5	2.0	0.7	5.7	0.7
Sin paga	66.7	2.8	12.2	9.6	0.5	1.7	0.3	39.8	1.1	26.0	6.2
Desocup.	61.5	28.4	22.0	7.0	1.2	1.0	0.1	1.8	11.9	20.8	5.8
Inactivo											
No desalentado	16.6	3.0	6.1	4.1	0.3	0.3	0.0	2.8	1.5	71.8	10.0
Desalentado	22.1	3.9	9.4	5.5	0.3	0.2	0.0	2.8	2.7	57.1	18.0

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Nota: en el rubro sin paga, se incluyen los trabajadores no especificados.

Entre quienes iniciaron como autoempleados no calificados, 11.9% terminaron como asalariados sin acceso a la salud y 5% como empleadores en empresas de menos de 5 trabajadores. Los autoempleados calificados también pasaron a ser, en una elevada proporción, asalariados sin acceso a la salud, autoempleados no calificados y empleadores en empresas de menos de cinco trabajadores.

¹³ No obstante, llama la atención que los empleadores con más de 5 trabajadores muestran también una alta movilidad, incluso a formas de empleo más precarias. Esto puede indicar la necesidad de desagregar más el análisis por tamaño de empresa, aunque también puede deberse a que esta categoría está sub representada en las encuestas de empleo y los resultados son menos confiables.

empleo abierto, que den cuenta de las formas alternativas que puede adoptar el déficit laboral.

La capacidad de mantenerse ocupados en el período fue mayor entre los más educados y quienes tenían inserciones laborales protegidas, lo que implica que la menor estabilidad está asociada con la precariedad. También se encuentra que, aunque la movilidad es alta, ésta ocurre entre inserciones laborales con características similares, particularmente entre ocupaciones que demandan menor calificación y que están asociadas con condiciones de trabajo más precarias. Estos resultados apoyan la hipótesis de que la movilidad en el mercado de trabajo en México está asociada en gran medida con la inestabilidad en el empleo y, por tanto, constituye una forma de vulnerabilidad laboral.

También se encontró que incluso las personas que estuvieron ocupadas al inicio y al final del panel, tuvieron un proceso de precarización, ya sea por la disminución de sus ingresos, o por la pérdida de la cobertura de salud. Esta situación fue particularmente aguda para quienes pasaron por períodos de desempleo.

Como sabemos, la institucionalidad laboral basada en puestos de trabajo permanentes y estables está siendo desafiada desde hace varias décadas por las tendencias globales de flexibilidad laboral y precarización. La evidencia de una alta inestabilidad en el mercado de trabajo mexicano, abona a los planteamientos sobre la necesidad de reconfigurar el sistema de protección social sobre la base de una ciudadanía social basada en derechos sociales, y no considerando exclusivamente la condición laboral. Entre otras cosas, se requiere una institucionalidad que acompañe a las personas a través de los riesgos sociales que enfrenta a lo largo de su ciclo de vida, incluyendo los riesgos inherentes a las trayectorias laborales inestables.

Bibliografía

- Calderón Madrid, A. (2010), *Re-employment dynamics of the unemployed in Mexico*, México, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México.
- Castel, R. (1998), *La metamorfosis de la cuestión social*, Buenos Aires: Paidós.
- CEPAL (2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000*, Santiago: Naciones Unidas.
- Cerruti M. and B. Roberts (1994), “Entradas y salidas de la fuerza de trabajo: La intermitencia del empleo femenino en México”, *Population Research Center*, The University of Texas. Mimeo.

Algunas implicaciones éticas y analíticas de la microfundamentación en la economía del cambio climático

On the ethical and analytical consequences of using microfoundations in the economics of climate change

Carlos A. López Morales*

Resumen

Este documento explora con motivación didáctica un modelo simple que expone algunos elementos básicos de la economía del cambio climático que han suscitado debate académico en la última década. A raíz de la publicación en 2006 del llamado Reporte Stern, la literatura académica ha centrado el debate en dos aspectos fundamentales de la modelación de ese problema global: la elección particular de algunos parámetros como microfundamentos que reflejan comportamientos más bien éticos sobre el tratamiento del futuro y la desigualdad, y la modelación de los aspectos estocásticos asociados a fenómenos que ocurren en el futuro relativamente distante. Este documento expone con un modelo sencillo los elementos asociados al primer aspecto. La pretensión es la de acercar a los estudiantes de economía algunas de las consecuencias éticas y analíticas del proceder convencional en la teoría económica dedicada al estudio del problema climático global. A esta breve introducción siguen tres secciones: la primera expone el modelo de referencia con una implementación numérica ilustrativa, la segunda discute asuntos asociados al descuento del futuro y las nociones de equilibrio utilizadas en la modelación estándar, y la tercera presenta brevemente una discusión sobre la consistencia del proceder paramétrico convencional. Una última sección incluye breves reflexiones a modo de cierre.

Palabras clave:

- Economía del cambio climático
- Optimización dinámica
- Microfundamentos

Abstract

This paper explores a simple model that highlights for a wider audience some of the main elements of the economics of climate change that have motivated academic debate over the last decade. After the release in 2006 of the Stern Report, academic economists have argued over two crucial aspects involved in economic modeling of this global problem: the particular choice as microfoundations of certain parameters describing ethical behaviors regarding both the future and inequality, and the particular strategies for modeling variables that exhibit stochastic nature in the distant future. The simple model herein exposed is able to deal with many of the issues of the first aspect. The motivation is to make available to students of economics some of the ethical and analytical consequences of economic theory's conventional strategy utilized in models to analyze the economics of global climate change. The first section of the paper presents an exhibit of the model that includes a numerical representation for illustration purposes. Section two links the choice over the discount rate to two notions of economic equilibrium. Section three presents a brief discussion on the consistency of the parametrical choices conventionally made in the economic literature on climate change. Finally, some words are included for concluding purposes.

Keywords:

- Economics of Climate Change
- Dynamic Optimization
- Microfoundations

JEL: C61, Q01, Q32, Q54

* Profesor de teoría económica en la División de Estudios Profesionales de la Facultad de Economía de la UNAM. Correspondencia: carlos.a.lopez@comunidad.unam.mx

tar la acumulación atmosférica de emisiones consistente con esa capacidad. Tercero, el problema dinámico se resuelve tomando en cuenta el bienestar de las generaciones presentes y de las generaciones futuras, pero se asume impaciencia temporal de la sociedad actual, que es la que resuelve el problema, lo que implica que el bienestar futuro recibe una ponderación menor que el bienestar presente. Dicho de otro modo, la sociedad descuenta el futuro a tasas positivas, y la función de bienestar total calcula el valor presente del flujo de bienestar en cada t en todo el horizonte de planeación. Formalmente,

$$B = \int_0^{\infty} e^{-\rho t} U(C_t) dt \quad (2)$$

donde ρ representa la tasa de preferencia temporal de la sociedad. El problema económico consiste entonces en alcanzar el valor máximo posible de B sujeto a la restricción 1. Esta formulación hace dos supuestos implícitos que no alteran los objetivos de la modelación. Primero, se asume que las emisiones de GEIS, que se representan por C_t , se acumulan linealmente en la atmósfera. Es decir, si se emiten 10 unidades de GEIS, se utilizan las mismas 10 unidades de la capacidad de almacenamiento \bar{S} . Segundo, se hace caso omiso a las tasas de decaimiento que puedan corresponder a los diferentes GEIS acumulados en la atmósfera. Es decir, se asume que una vez que una unidad de C_t se encuentra en la atmósfera se queda allí para siempre.³

Antes de mirar la estrategia de solución del problema descrito, conviene realizar una conversión de variables para facilitar su tratamiento analítico. Sea que la variable R_t mide el monto de capacidad atmosférica remanente y disponible a partir del tiempo t . R_t es la diferencia entre el total del acervo disponible \bar{S} y la acumulación de gases hasta el tiempo t . Formalmente,

relevancia internacional por su militancia académica y política desde el Instituto Goddard para Estudios Espaciales de la NASA a favor del combate al cambio climático, ha establecido el famoso umbral de las 350 partes por millón (ppm) de CO₂ como aquel que asegura las condiciones climáticas planetarias de la era pre-industrial. En contraste, las observaciones recientes ubican dicha concentración en alrededor de 400 ppm.

³ Si bien pudieran incorporarse tasas positivas de decaimiento atmosférico, éstas resultan ser muy bajas: algunas estimaciones encuentran que incluso el 15% de las emisiones actuales se encontrarán acumuladas atmosféricamente 500 años en el futuro. Los lectores interesados pueden encontrar en Maier-Reimer y Hasselman (1987) y en Azar y Sterner (1996) algunos modelos climáticos que explicitan estos asuntos. En López-Morales (2008) se puede observar una implementación de estos modelos en el contexto de la discusión sobre el costo social marginal del carbono.

$$R_t = \bar{S} - \int_0^t C_t dt \quad (3)$$

Diferenciamos con respecto a t para ver la dinámica de R_t :

$$\frac{\partial R}{\partial t} = -C_t \quad (3')$$

La expresión (3') indica de modo simple que la capacidad disponible de almacenamiento atmosférico de GEIS disminuye en cada t en el mismo monto en el que de hecho se emiten GEIS a la atmósfera en t . Esta modificación permite escribir el problema del siguiente modo, que resulta un tanto más simple:

$$\max \int_0^{\infty} e^{-\rho t} U(C_t) dt$$

sujeto a

$$\frac{\partial R}{\partial t} = -C_t$$

El algoritmo de solución requiere formular la siguiente función Hamiltoniana:

$$\text{Ht} = U(C_t) - \lambda_t C_t \quad (4)$$

con λ_t representando la variable de co-estado. Dicha variable mide también el precio sombra de la capacidad atmosférica en términos de la función de bienestar B . De la condición de primer orden para maximizar (4) se obtiene

$$U'(C_t) = \lambda_t \quad (5)$$

y del principio del máximo se sigue que

$$\frac{\partial \lambda}{\partial t} = \rho \lambda_t \quad (6)$$

que es una ecuación diferencial con solución en

$$\lambda_t = \lambda_0 e^{\rho t} \quad (7)$$

La función (7) implica que el precio sombra de la capacidad atmosférica de acumulación de GEIS crece a una tasa constante equivalente a la tasa de preferencia temporal a la que la sociedad descuenta el futuro.⁴ El algoritmo de solución prosigue con la diferenciación de (5) con respecto a t y su combinación con (6), de lo que se obtiene la siguiente expresión que describe la dinámica de la política óptima de consumo

$$\frac{\partial C}{\partial t} \frac{1}{C} = g(C_t) = \frac{-\rho}{\eta(C)}, \quad (8)$$

Donde $\eta(C) = -\frac{U''(C)}{U'(C)}C$ mide la elasticidad-consumo de la utilidad marginal.⁵ La expresión (8) mide la tasa de cambio temporal del consumo y caracteriza la política óptima: dado que ρ y $\eta(C)$ son parámetros no negativos, las emisiones óptimas de GEIS son decrecientes en el tiempo. Por este motivo, las generaciones presentes disfrutan de un bienestar más alto derivado de emisiones más altas con respecto a las generaciones futuras, que deberán reducir las emisiones y, por tanto, su bienestar. El resultado obtenido en (8), y sus implicaciones para la dinámica de (4), han llevado a la literatura (por ejemplo, Farzin 2002) a concluir que una economía que depende últimamente de un recurso no-renovable (llamada también “cake-eating economy”) simplemente no puede ser sustentable, ya sea que para ello requiera acceso igualitario al acervo del recurso (siguiendo a Brundtland), ya sea requiriendo constancia en el producto neto que, siguiendo a Weitzman (1976), estaría aquí representado por la función Hamiltoniana (4), a la sazón claramente decreciente en el óptimo.

La inclusión de supuestos adicionales permite obtener mayor información respecto la política óptima de emisiones y su dependencia a diferentes valores de los parámetros ρ y $\eta(C)$. Si $U(C_t)$ pertenece a la familia de funciones de utilidad isoelásticas, entonces $\eta(C)$ es constante. Podemos analizar el caso en el que $U(C_t) = \ln(C_t)$, lo que implica que $\eta(C)=1$.⁶ En este caso, operaciones

⁴ Los lectores azuzados notarán que esta condición no es otra distinta a la famosa regla de Hotelling (1931) para la explotación de los recursos no renovables. En Perman *et al.* (2002) se puede encontrar una exposición de libro de texto de dicho modelo.

⁵ En otras palabras, $\eta(C)$ mide la respuesta porcentual de la utilidad marginal ante el cambio de un punto porcentual en el consumo. En términos matemáticos $\eta(C)$ es una medida de la curvatura de la función de utilidad marginal. Usualmente se le interpreta como el grado de aversión ante la desigualdad en el consumo: entre mayor sea dicha respuesta mayor será el incentivo a suavizar temporalmente consumo, lo que se asocia a aversión a la desigualdad alta. Los lectores interesados pueden encontrar en Bekerman (2011) ésta y otras interpretaciones éticas de la economía en el contexto del cambio climático y de otros problemas no menos polémicos.

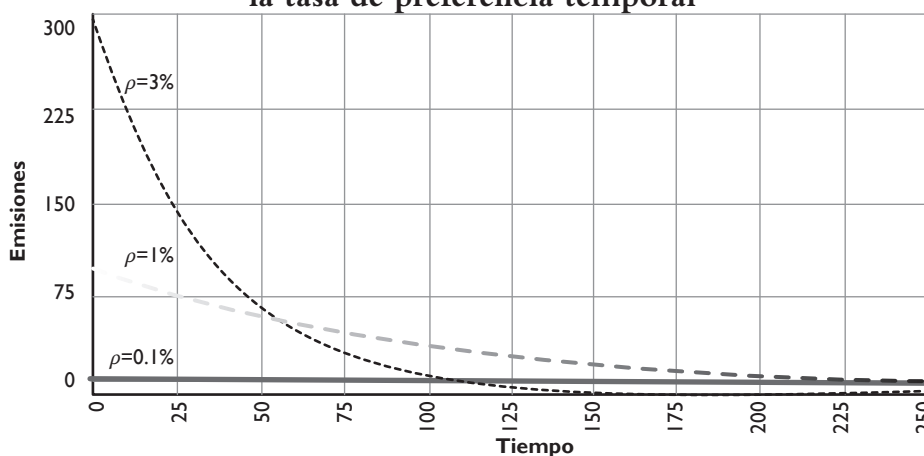
⁶ Es claro que, además, $U(C_t) = \ln(C_t)$ cumple con los requisitos para $U(C)$: la utilidad marginal es positiva pero decreciente, y es infinita para el caso límite en el que $C_t=0$.

de rutina permiten ver que la política óptima $\{C_t\}_{t=0}^{\infty}$ queda explícita en la siguiente expresión:

$$C_t = \rho \bar{S} e^{-\rho t} \quad (9)$$

A pesar de su sencillez, la expresión (9) permite representar numéricamente algunos de los aspectos más importantes del debate académico-político alrededor de la economía del cambio climático, señaladamente aquél que sigue a la publicación del Reporte Stern en 2006. La Figura 1 y 2 muestran la sensibilidad de la política óptima de emisiones, expresión (9), y de su acumulación atmosférica, expresión (1), a diferentes valores del parámetro ρ que reflejan diferentes actitudes respecto del futuro.⁷ La Figura 1 muestra claramente cómo la tasa de preferencia temporal afecta no sólo la tasa a la que declina el consumo óptimo periodo a periodo, sino el monto inicial al inicio del periodo de planeación: entre más elevada la tasa de descuento (lo que refleja mayor ponderación al presente que al futuro en (2)), mayores las emisiones de GEIS en el presente y mayor la tasa a la que decaen en el futuro.

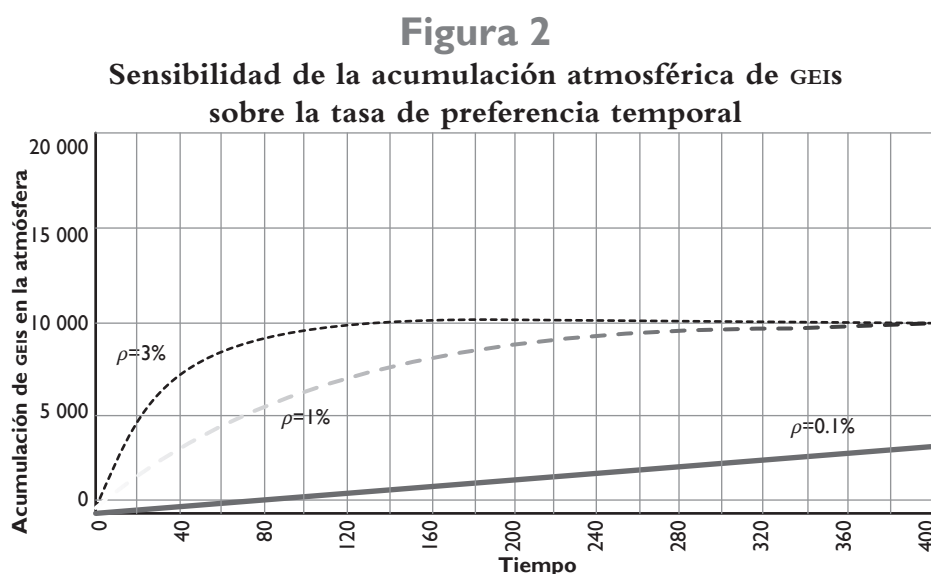
Figura 1
Sensibilidad de la política óptima de emisiones sobre la tasa de preferencia temporal



Fuente: elaboración propia

⁷ La simulación que se reporta ahora asume tres valores para ρ : 3%, 1% y 0.1%. Además, se ha fijado arbitrariamente la capacidad de almacenamiento atmosférico en 10 000 unidades.

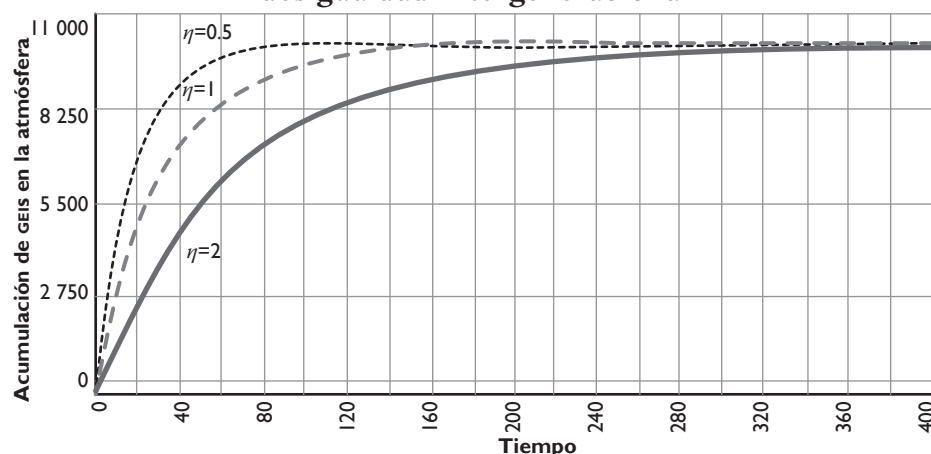
La Figura 2 muestra la acumulación óptima de emisiones en la atmósfera asociada a cada una de las políticas óptimas de la Figura 1, y muestra claramente los efectos de la tasa de preferencia temporal. Al 3%, casi el total de \bar{S} se agota en alrededor de 150 años; al 1% se requieren 4 siglos para casi agotar el total de \bar{S} ; al 0.1% se requieren algunos miles de años para agotar el acervo. Es de notar que la forma de las políticas óptimas de emisiones desplegadas en las figuras 1 y 2 reproduce las características de la política óptima de los modelos integrales de cambio climático (como el famoso modelo DICE de Nordhaus): estas políticas implican iniciar desde el presente con la reducción de emisiones, pero dejar la mayor parte de la mitigación para el futuro. Este hecho ha llevado a Weitzman a notar que la forma de rampa de la política óptima (ver Figura 2) es consecuencia de la estrategia de modelación (suavizamiento del consumo sobre el horizonte de planeación), y no consecuencia de conocimiento crucial sobre las interacciones de los sistemas climático y económico (Weitzman, 2007).



Fuente: elaboración propia

La dependencia de la política de emisiones y de su acumulación atmosférica sobre el parámetro de aversión a la desigualdad $\eta(C)$ se muestra en las figuras 3 y 4. Se asumen tres valores arbitrarios: $\eta=0.5$, $\eta=1$ y $\eta=2$. La Figura 3 muestra la política óptima de (8) para cada uno de estos valores. Como se ve, entre menor sea la elasticidad-consumo de la utilidad marginal mayor es

Figura 4
Sensibilidad de la acumulación atmosférica de GEIs a la aversión de
desigualdad intergeneracional



Fuente: elaboración propia

Con todo, este breve modelo recoge algunos de los puntos importantes del debate académico de la economía del cambio climático: la dependencia de la política óptima al espacio paramétrico. Dado que prácticamente no existen calibraciones a escala de economía mundial para estimar el valor de los parámetros ρ y η que puedan aplicarse a modelos definidos para esa misma escala, sus valores prácticamente están al arbitrio del investigador en turno. La Figura 5 muestra esto gráficamente para la concentración atmosférica con los valores de los parámetros aquí asumidos con un par de combinaciones extremas: $\rho=3\%$ y $\eta=0.5$ para describir una sociedad temporalmente impaciente (ponderando más al presente que al futuro) y no-aversa a la desigualdad en el consumo (le va perfectamente bien con patrones de consumo temporalmente no suavizados); y $\rho=0.1\%$ y $\eta=2$ para describir a una sociedad con paciencia temporal (que pondera más equitativamente presente y futuro) y aversa a la desigualdad (prefiere patrones de consumo suavizados en el tiempo).

II. Descuento social del futuro, nociones de equilibrio, y cambio climático

El descuento del futuro en el contexto del cambio climático ha recibido mucha de la atención en las últimas décadas, pero el estudio de su analítica y sobre sus implicaciones para economías que optimizan dinámicamente es mucho más antiguo. Ramsey (1928), por ejemplo, realiza una famosa crítica a la práctica de utilizar tasas de descuento positivas,¹⁰ Koopmans (1974) explica un caso en el que la práctica del descuento es desastrosa en el sentido de adelantar el final del horizonte de planeación, cuando éste se asume finito. Más aún, Gale (1967) nota que, a pesar de la crítica de argumento ético que ya se encontraba disponible cuando él escribía, un modelo de economía “cake-eating” con horizonte infinito, como el descrito en la sección previa, requiere de tasas de preferencia temporal positivas para tener sentido analítico (de otro modo, no existe política óptima posible).¹¹

Pero existe un concepto adicional para la tasa de descuento que ha atraído la atención en estos asuntos: la tasa de descuento social, que es diferente a la tasa privada de descuento, ρ . De acuerdo con Perman *et al.*, (2003), o con Heal (1998 y 2008), dicha tasa se puede definir como el negativo de la tasa a la que cambia el valor de un incremento marginal en el consumo conforme su temporalidad se atrasa marginalmente. Dicho de otro modo, la tasa social es una medida de la diferencia entre la utilidad marginal en algún tiempo t y otro tiempo $t+\varepsilon$, para un ε arbitrariamente pequeño. Si B_t en la expresión (2), es la tasa de utilidad social, el valor presente de la utilidad marginal es, simplemente,

$$e^{-\rho t} U'(C_t) \quad (10)$$

Entonces, el negativo de la tasa de cambio de (10) es:

$$r_t = -\frac{\frac{\partial}{\partial t} e^{-\rho t U'(C_t)}}{e^{-\rho t U'(C_t)}} = \rho + \eta(C)g(C_t) \quad (11)$$

¹⁰ “Uno debe enfatizar un asunto de modo más particular: se asume que no debemos descontar el disfrute futuro en comparación con el disfrute presente, que es una práctica éticamente indefendible y que deriva únicamente de la debilidad de la imaginación...” (Ramsey, 1928).

¹¹ Lo que resulta, además, fácil de ver: si $\rho=0$, la expresión (8) informa de una tasa constante de consumo de un acervo finito en horizonte temporal infinito, lo que claramente es no factible al violar la condición (1).

que los flujos óptimos de consumo e inversión se eligen tal que la productividad marginal del capital sea equivalente a r_t tal y como está definida en la expresión (11),¹³ lo que implica un equilibrio dinámico en el que el costo en bienestar de retrasar cierto monto de consumo de un t hacia un $t+\varepsilon$ es exactamente igual a la ganancia derivada de invertir ese monto en aumentar el acervo de capital entre t y $t+\varepsilon$.

En el contexto del cambio climático, dicho equilibrio dinámico en un modelo de equilibrio general con acervos de capital implicaría que las reducciones en bienestar asociadas a caídas en la producción de GEIS se asocian con aumentos equivalentes en el bienestar derivados de incrementos adecuados en el acervo de capital. En otras palabras, se asume cierta sustituibilidad entre la capacidad atmosférica de almacenar GEIS con algunos acervos de capital manufacturado, supuesto que, en términos de su factibilidad técnica, puede resultar heroico. Esta discusión genera dos lecciones generales. Primero, se aclara cómo tratar la expresión (11). En equilibrio parcial, como ecuación: conocidos r_t y $g(C_t)$, se eligen ρ y $\eta(C_t)$ tal que (11) se mantenga. En equilibrio general, como definición, elegir ρ y $\eta(C_t)$ arbitrariamente y dejar que $g(C_t)$ se defina por (8) y que r_t se determine endógenamente.

Segundo, en el contexto del cambio climático no lleva mucho sentido asumir tasas de crecimiento económico exógenas en modelos de equilibrio parcial. Al contrario, como Heal (2008) expone, precisamente porque la economía del cambio climático analiza acciones que deben tener repercusiones sistémicas, la tasa de crecimiento $g(C_t)$ debe ser endógena y el modelo debe ser de equilibrio general. Estas dos lecciones, sin embargo, no aclaran cómo han de elegirse los valores para los parámetros ρ y $\eta(C_t)$ para incorporarse en un modelo de equilibrio general, por lo que la discusión de la tasa social de descuento no resuelve el problema de la dependencia de la política óptima al espacio paramétrico mostrado en la Figura 5.

III. Elecciones paramétricas y modelación consistente

La modelación de los apartados previos, si bien contiene los resultados generales que han resultado más polémicos en la discusión académica reciente, es un tanto simplificada respecto la utilizada en los estudios de la literatura relevante. En general, los modelos económico-climáticos son una variación de la estrategia Ramsey-Koopmans-Cass para modelar crecimiento económico en economías que optimizan dinámicamente basadas en comportamientos de

¹³ A esta equivalencia se le conoce como la ecuación de Ramsey.

Tabla I
Elecciones paramétricas en la ecuación de Ramsey
en diversos estudios climáticos

Estudio	ρ	$\eta(C_t)$	$g(C_t)$	r_t	Razones
Cline (1992)	0	1.5	1.3%	1.95%	Éticas
Nordhaus (1994)	3%	1	1.3%	4.3%	Calibración con economías de mercado
Stern (2006)	0.1%	1	1.3%	1.4%	Éticas

Fuente: elaboración propia con base en Dasgupta (2007).

Para evaluar la consistencia de las elecciones paramétricas de la Tabla 1, Dasgupta (2007) las inserta en un modelo determinístico de consumo-ahorro para concluir que todas ellas son “mala economía”, “mala filosofía”, y “mala ética”. En dicho modelo, la relación de la inversión al producto depende de dichos parámetros (también Weitzman 2007 alerta sobre este resultado): bajo la elección de Stern (2006) la relación inversión-producto es de 0.97, implicando que el 97% del producto debe ahorrarse e invertirse en la trayectoria óptima, lo que resulta un absurdo, según Dasgupta (2007). Y mientras la elección de Nordhaus pueda resultar en una relación inversión-producto con más sentido económico, Dasgupta la descalifica por basarse en calibraciones con datos observados de economías de mercado, lo que es un proceder conceptualmente inadecuado en el contexto del masivo problema de los comunes del cambio climático: los precios de mercado, como se sabe, no son buenos indicadores de escasez o de preferencias en presencia de externalidades.

A modo de cierre

Este artículo interpreta el modelo canónico de dependencia a recursos naturales no renovables en el contexto del cambio climático para exponer algunos elementos clave del debate académico de la última década. En particular, el modelo presentado muestra la dependencia de la política óptima de emisiones de GEIS a la elección de valores para dos parámetros de comportamiento particulares: la tasa de descuento subjetiva, que describe la impaciencia temporal de la sociedad, y la elasticidad-consumo de la utilidad marginal, que describe la aversión de la sociedad a la desigualdad. La política óptima de emisiones asociada a la combinación paramétrica que describe a una sociedad impaciente y no aversa a la desigualdad consume en el presente la totalidad de la

Referencias

- Azar, C. and T. Sterner (1996), "Discounting and distributional considerations in the context of global warming," *Ecological Economics* 19, p. 169-184.
- Bekerman, W. (2011), *Economics as Applied Ethics. Value Judgements in Welfare Economics*, Palgrave Macmillan, Nueva York.
- Cline, W. (1992), *The Economics of Global Warming*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Dasgupta, P. and G. Heal (1974), "The Optimal Depletion of Exhaustible Resources," *The Review of Economic Studies* 41. Symposium on the Economics of Exhaustible Resources, pp. 3-28.
- Dasgupta, P. (2007), "Comments on the Stern Review's Economics of Climate Change", mimeo. <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/dasgupta/stern07.pdf>
- Farzin, Y. (2002), "Can an Exhaustible Resource Economy be Sustainable?" *Nota di Lavoro* 47.2002, Fondazione Enio Enrico Mattei, Italia.
- Gale, D. (1967), "On Optimal Development in a Multi-Sector Economy," *The Review of Economic Studies* 34 (1), pp. 1-18.
- Heal, G. (1998), *Valuing the Future: Economic Theory and Sustainability*, Columbia University Press, New York.
- Heal, G. (2008), "Climate Economics: A Meta-Review and Some Suggestions," NBER Working Paper 13927, NBER, Cambridge.
- Hotelling, H. (1931), "The Economics of Exhaustible Resources," *The Journal of Political Economy* 39 (2), pp.137-175.
- Koopmans, T. (1974), "Proof for a Case where Discounting advances the Doomsday," *The Review of Economic Studies* 41, Symposium on the Economics of Exhaustible Resources, pp. 117-120.
- López-Morales, C. (2003), *Desarrollo sustentable: situaciones y comportamientos básicos*, Tesis de Maestría. Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, D.F.
- López-Morales, C., (2008), "Discounting the future and the marginal damage costs of CO₂ emissions: Reducing the uncertainty," *Creating sustainability within our midst. Challenges for the 21st century, Proceedings of the 2007 Conference of the United States Society for Ecological Economics*, Pace University Press, New York.
- Maier-Reimer, E. and K. Hasselman (1987), "Transport and Storage of CO₂ in the Ocean -An Inorganic Ocean-Circulation Carbon Cycle Model," *Climate Dynamics* 2, p. 63-90.
- Nordhaus, W. (1992), "An Optimal Transition Path for Controlling Greenhouse Gases," *Science, New Series* 258 (5086), pp. 1315-1319.

Carencias Sociales: una visión desde el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2016

Social gaps: a view from the draft Expenditure Budget of the Federation 2016

Alejandra Huerta Pineda*

Resumen

Con base en una agrupación de programas sociales federales de acuerdo a su incidencia en los indicadores de la pobreza multidimensional elaborada por el Coneval, el presente análisis muestra la evolución que ha tenido el gasto federal ejercido por carencia social y se compara con la evolución que han tenido dichos indicadores desde 2008.

El presupuesto destinado a programas sociales federales asociados a las seis carencias sociales se ha incrementado en términos reales durante los últimos años, particularmente para programas que tienen incidencia en la carencia en alimentación y acceso a servicios de salud. No obstante, solo dos carencias sociales han presentado una reducción considerable, acceso a servicios de salud, y calidad y espacios de la vivienda. En dos casos, incluso han aumentado: acceso a la alimentación y servicios básicos de la vivienda.

La evolución del presupuesto federal por carencias sociales que se presenta en este análisis puede ser de utilidad para determinar la asignación de montos en el proyecto de presupuesto para 2016 a la luz de la evolución de los diferentes indicadores de las carencias sociales de la pobreza multidimensional.

Palabras clave:

- Estructuras del Sector Público
- Gasto público
- Presupuesto

Abstract

Based on a group of federal social programs according to their impact on the indicators of multidimensional poverty developed by the Coneval, this analysis shows the evolution that has taken federal spending exercised by social deprivation and compared with the evolution that have had these indicators since 2008.

The federal budget for social programs associated with the six social deprivation has increased in real terms in recent years, particularly for programs that impact on food and lack access to health services. However, only two social gaps have presented a considerable reduction, access to health services, and quality and living spaces. In two cases, they have even increased: access to food and basic housing.

The evolution of the federal budget for social needs presented in this analysis may be useful for determining the allocation of amounts in the draft budget for 2016 in the light of the evolution of the different indicators of social deprivation of multidimensional poverty.

Keywords:

- Structure and Scope of Government
- Welfare Programs
- Budget

JEL: H11, M53, M61

En el marco de la discusión y aprobación del Paquete Económico 2016 se presenta a continuación un análisis del presupuesto que se ha ejercido en los programas federales que atienden en alguna medida las carencias sociales, las cuales forman parte de la medición de la pobreza multidimensional en México, que elabora el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).

* Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República

La pobreza multidimensional es un concepto que engloba conceptos de bienestar económico y de derechos sociales, entendidos como carencias sociales. Una persona se encuentra en este tipo de pobreza si sus ingresos son insuficientes para satisfacer sus necesidades básicas y además tiene alguna de las siguientes carencias sociales: alimentación, rezago educativo, acceso a servicios de salud, acceso a la seguridad social, calidad y espacios de la vivienda y/o de servicios básicos de la vivienda.

Una persona tiene carencia por acceso a la alimentación si los hogares presentan un grado de inseguridad alimentaria moderado o severo, situación que implica que la alimentación no es variada y suficiente y/o no consiste de tres comidas al día.

El rezago educativo existe en alguno de los siguientes casos: 1) una persona entre 3 y 15 años no cuenta con la educación básica obligatoria y no asiste a un centro de educación formal; 2) nació antes de 1982¹ y no cuenta con primaria completa; 3) nació después de 1982, tiene más de 16 años y no cuenta con secundaria completa.

Una persona tiene carencia por acceso a servicios de salud si no cuenta con adscripción o derecho a recibir servicios médicos de alguna institución, Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) federal o estatal, Petróleos Mexicanos (Pemex), Ejército o Marina, cuenta con Seguro Popular o servicio médico privado.

Se considera que una persona tiene acceso a seguridad social si cumple con alguna de las siguientes condiciones: 1) tiene un trabajo con acceso a las prestaciones establecidas en el artículo 2º de la Ley del Seguro Social; 2) dispone de servicios médicos como prestación laboral o por contratación voluntaria al régimen obligatorio del IMSS, además del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) y una Administradora de Fondos para el Retiro (Afore); 3) Para la población en general que cuente con alguna pensión o jubilación, o sea familiar de una persona dentro del hogar con acceso a seguridad social o; 4) en caso de ser adulto mayor, si es beneficiario de algún programa social de pensiones.

Se encuentran en carencia por calidad y espacios de la vivienda aquellas personas que habitan una vivienda cuyos pisos son de tierra; o con techos de lámina de cartón o desechos; o muros de lámina, material de desecho u otros similares; o tienen un nivel de hacinamiento de 2.5 personas o más por cuarto.

¹ Hasta 1982 la educación obligatoria era el nivel primaria.

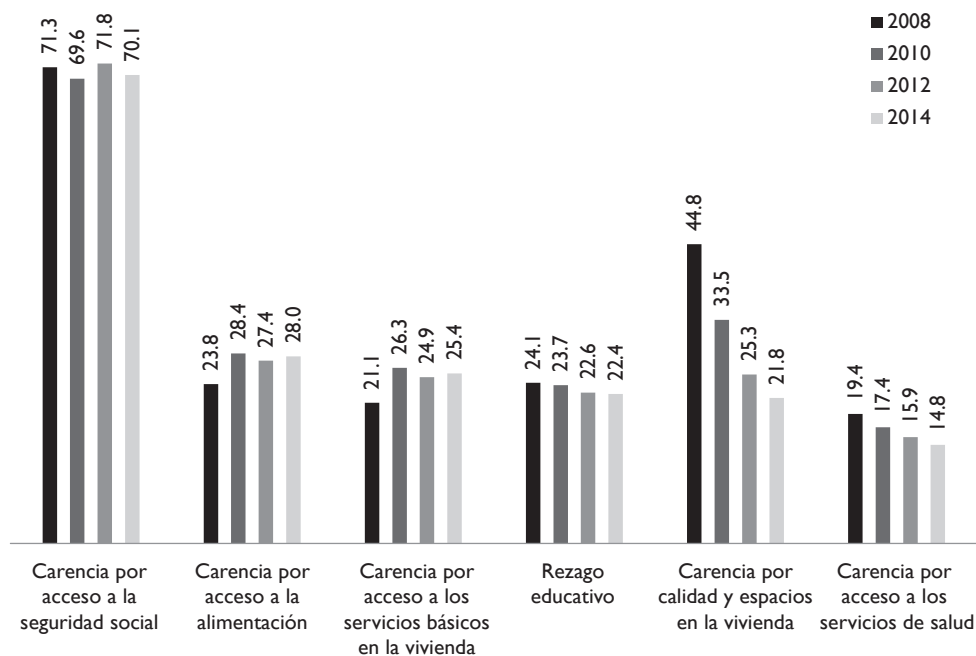
Por último, se encuentran en carencia por acceso a servicios básicos de la vivienda aquellas personas que habitan una vivienda que no tienen acceso a agua entubada directa a su vivienda; o no cuentan con drenaje; o no disponen de energía eléctrica; o su combustible para cocinar es la leña o carbón y no cuentan con chimenea.

De acuerdo con la última medición de la pobreza multidimensional de 2014 el número de personas en pobreza multidimensional aumentó en cerca de dos millones de personas de 2012 a 2014, sin embargo, también durante dicho periodo 4 de las 6 carencias disminuyeron: 3.5 millones de personas más tienen acceso a salud, 1.7 millones de personas más tienen acceso a algún tipo de beneficio de seguridad social, 1.13 millones de personas más superaron la carencia por calidad y espacios de la vivienda y 200 mil personas superaron la condición de rezago educativo. Por otro lado, la carencia por acceso a los servicios básicos de la vivienda se incrementó en 552 mil personas, y la carencia por acceso a la alimentación aumentó en 639 mil personas.

Visto desde un horizonte de tiempo más amplio, durante el periodo de 2008 a 2014 se observa que las carencias de acceso a servicios de salud y calidad y espacios de la vivienda han mostrado las disminuciones más importantes (Ver gráfica 1):

- El número de personas que no tienen acceso a servicios de salud cayó 51.4% durante dicho periodo, al pasar de 44.8 millones de personas en 2008 a 21.8 millones en 2014.
- El número de personas que no tienen acceso a espacios mínimos y calidad en la vivienda cayó 23.9%, pasó de 19.4 millones a 14.8 millones durante dicho periodo.

Gráfica I
Carencias sociales de la pobreza multidimensional
 (millones de personas)



Fuente: Elaborado por el IBD con base en los datos de Coneval

Dos carencias sociales han mostrado disminuciones moderadas: rezago educativo y acceso a seguridad social:

- El rezago educativo disminuyó 7% al pasar de 24.1 millones de personas a 22.4 millones.
- El acceso a seguridad social se redujo en 1.16%, ya que pasó de 71.3 millones de personas a 70.1 millones.

Dos carencias aumentaron durante el mismo periodo: acceso a servicios básicos de la vivienda y acceso a la alimentación.

- La población que no tiene acceso a servicios básicos de la vivienda aumentó 20.7%, ya que pasó de 21.1 millones de personas en 2008 a 25.4 en 2014.
- Por último, la población que no tuvo acceso a alimentación aumentó 17.4%, al pasar de 23.8 millones de personas a 28 millones en 2014.

La evolución de las carencias sociales puede ser un elemento útil en la conformación del presupuesto si se tienen identificados aquellos programas que tienen incidencia en el abatimiento de las diferentes dimensiones de la pobreza, de forma que se puedan asignar montos de presupuesto acordes con las prioridades de política pública y los mayores rezagos.

En el contexto del Presupuesto Base Cero, el Coneval elaboró el documento, “Consideraciones sobre el Proceso Presupuestario 2016”², en el cual hace un análisis de la incidencia que tienen los distintos programas en la atención de los derechos sociales establecidos en la Ley General de Desarrollo Social y que son utilizados en la medición de pobreza, asignándoles una prioridad alta, media o baja en función del impacto que pudieran tener sobre el ingreso y la reducción de las carencias sociales.³

En términos generales, el criterio para asignar el nivel *alto* de prioridad se basó en que el programa repercuta directamente en los indicadores de la carencia, medido a través de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENIGH) o a través de evidencia en las evaluaciones del programa. Los programas con prioridad *media* fueron aquellos cuyos bienes y servicios otorgados repercuten sobre la carencia, sin embargo no se cuenta con mediciones o no existen evaluaciones que generen evidencia del impacto. En algunos casos se consideran los programas que inciden sobre el ingreso, ya que se asume que de manera indirecta influye sobre la eliminación de la carencia. Por último, a los programas que se les asigna una prioridad baja son aquellos con un efecto posible o potencial sobre la carencia, pero que no cuentan con medición o alguna evaluación que permita contar con evidencia de dicho efecto y/o en aquellos casos en que la población beneficiada no necesariamente es la que vive en pobreza.⁴

De esta manera, el Coneval identifica 30 programas con base en el PEF 2015 que contribuyen en mayor o menor medida a atender alguna de las carencias sociales. Con base en dicha clasificación y considerando las modificaciones que surgieron de la Estructura Programática⁵ se agrupó el presupuesto destinado a programas que atienden cada una de las carencias sociales que se

² Disponible en: http://www.coneval.gob.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Consideraciones_presupuestales_2016.pdf

³ En esta nota se analizan los programas que de acuerdo al Coneval tienen incidencia en las carencias sociales.

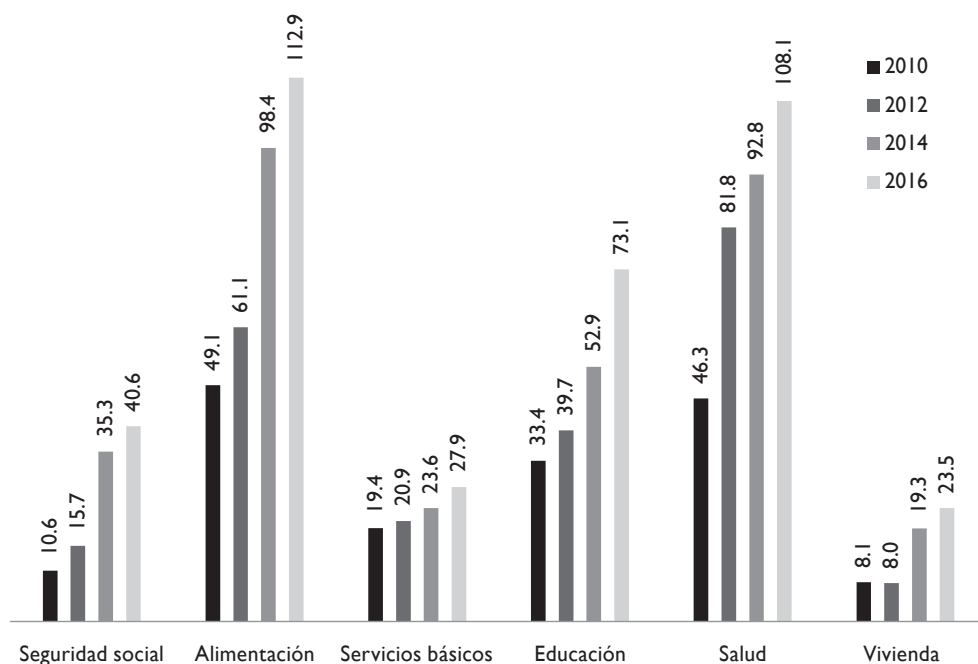
⁴ El criterio de clasificación varía ligeramente según la carencia, para mayor detalle se recomienda consultar el documento citado.

⁵ Para mayor detalle de la nueva estructura programática, se recomienda consultar: http://www.senado.gob.mx/ibd/content/productos/docs/estructura_programatica2016.pdf

ejerció en 2010, 2012, 2014 y el del Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 2016 (PPEF2016) (Ver gráfica 2).

Durante el periodo de 2010 a 2014 el presupuesto para programas que abaten de manera directa la carencia de rezago en seguridad social presentó un incremento de 234.5% real. En este presupuesto se consideran solo dos programas: Pensión para Adultos Mayores y el Seguro de Vida de Jefas para Familias, que surgió en 2013. El primer programa tiene una contribución directa en abatir la carencia, ya que dicho indicador considera el acceso a programas sociales de pensiones; mientras que el segundo tiene una contribución indirecta ya que los seguros de vida se contemplan como beneficios de la seguridad social, pero es necesario que esta población se encuentre ocupada, jubilada o pensionada. A pesar del aumento en este presupuesto, la caída en dicha carencia fue de solo 1.6% de 2008 a 2014, lo que se explica en parte porque el Programa de Adultos Mayores solo abate la carencia en un grupo de la población, personas mayores de 60 años.

Gráfica 2
Presupuesto de programas con incidencia en las carencias sociales (MMDP de 2016)



Fuente: Elaboración del IBD con base en los datos de la Cuenta Pública 2010, 2012, 2014 y PPEF 2016. Nota: El presupuesto entre carencias no es excluyente, ya que algunos programas atienden componentes de varias carencias y por tanto pueden estar contabilizados en más de una de ellas.

En el PPEF2016 se propone un aumento de 6.28% real para el Programa de Seguro de Vida de Jefas de Familia y una disminución de 4.25% real en el Programa de Pensión para Adultos Mayores para 2016 (Ver Tabla 1).

El presupuesto de programas que atienden la carencia en alimentación aumentó 100.5% real de 2010 a 2014, mientras que, la carencia por acceso a la alimentación aumentó 17.4% de 2008 a 2014. En este grupo de consideran 20 programas, la mayoría de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), que contribuyen al abatimiento de dicho indicador ya sea mediante la entrega directa de alimentos como es el caso de *Diconsa* y *Liconsa* o mediante la entrega de subsidios monetarios mediante los cuales la población beneficiaria puede tener acceso a más y mejores alimentos (ver Tabla 1). Es importante mencionar que la mayoría de estos programas no tienen el único objetivo de mejorar la alimentación de sus beneficiarios, sin embargo, se espera que esta población utilice los apoyos para atender sus necesidades básicas, entre ellas la alimentación. En el PPEF2016 se propone aumentar el presupuesto de todos estos programas, excepto del Programa de Adultos Mayores, por lo que en el agregado el monto propuesto para programas que contribuyen al abatimiento de la carencia implica un incremento de 1.73% en términos reales.

Los programas que contribuyen a abatir la carencia de servicios básicos de la vivienda tuvieron un incremento real de su presupuesto agregado de 21.1% de 2010 a 2014, mientras que la carencia respectiva se incrementó 20.7% de 2008 a 2014. En esta carencia se agrupan 5 programas federales, dos de ellos se integrarán en 2016 en el *Programa de Infraestructura*, a cargo de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), para el cual se propone una disminución de 2.3% real respecto de lo aprobado en 2015. Dos programas de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) con acciones de drenaje y agua potable, se agrupan en el *Programa de agua potable, alcantarillado y saneamiento*, para el cual se propone un incremento en su presupuesto de 6.3%. Finalmente, el *Programa de Infraestructura Indígena* presenta un incremento de 6.3% en términos reales respecto del aprobado para 2015.

El Coneval identificó 7 programas federales que contribuyen al abatimiento del rezago educativo, los cuales en su conjunto presentaron un incremento de 58.5% real de 2010 a 2014, mientras que el rezago educativo disminuyó 7% de 2008 a 2014. Dentro de este grupo se encuentran 3 programas de la SEP, *Atención a la Demanda de Educación para Adultos*, *Prestación de Servicios de Educación Inicial y Básica Comunitaria* (Conafe) y el *Programa Nacional de Becas*; 3 programas de la Sedesol con acciones que contribuyen a aumentar la asistencia y permanencia escolar, el *Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas*, *Prospera*,

Seguro de Vida de Jefas para Familia; y el *Programa de Apoyo a la Educación Indígena*. Para todos estos programas se proponen presupuestos para 2016 con un incremento de entre 6.3 y 6.7% en términos reales respecto de 2015.

El presupuesto en programas federales que se ha destinado a salud creció 100.3% de 2010 a 2014, lo cual se encuentra en línea con la disminución de la carencia por acceso a servicios de salud que fue de 51.4% de 2008 a 2014. En este grupo se encuentran 5 programas de la Secretaría de Salud, 3 de los cuales tienen una contribución directa al abatimiento de la carencia: Seguro Popular, Seguro Médico Siglo XXI y Unidades Médicas Móviles. Para 2016 se plantea una disminución de 0.83% en términos reales para el Programa Seguro Popular, y un aumento de 2.25% real para el nuevo Programa Fortalecimiento a la atención médica que integrará para 2016 al Programa de Unidades Médicas y el Fortalecimiento de las Redes de Servicios de Salud.

En calidad y espacios de la vivienda el incremento en el presupuesto ejercido en el periodo 2010 a 2014 fue de 137.8% en términos reales, mientras que la carencia disminuyó 1.13% de 2008 a 2014. A dicho indicador contribuyen 4 programas federales, pero de acuerdo al documento de Coneval, solo el *Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias* contribuye de manera directa. Este programa fue agrupado con el Programa *Hábitat* y en su conjunto presentan un propuesta de presupuesto que implica una disminución de 2.3% en términos reales para 2016. Por otro lado, los Programas de *Vivienda Digna* y *Vivienda Rural* se integrarán en el *Programa de Apoyo a la Vivienda* y en su conjunto tendrán un incremento de 6.29% real. Finalmente para el *Programa de Esquema de Financiamiento y Subsidio Federal* para Vivienda a cargo de la Sedatu se propone un incremento de 25.8% en términos reales, el mayor incremento propuesto dentro del grupo de programas que contribuyen al abatimiento de las carencias sociales.

Conclusiones y consideraciones finales

La evolución de las carencias sociales no podría atribuirse totalmente a un aumento en el presupuesto de los programas federales, ya que existen otros programas de orden estatal o municipal, así como fondos otros ramos federales con objetivos similares. Pero principalmente, debe considerarse que la evolución de la pobreza y sus carencias se explica en gran medida por el crecimiento y desarrollo económico del país.

No obstante, por la forma como se encuentran definidas las carencias sociales, en algunos casos la contribución de los programas federales para dis-

minuir las carencias es inmediato, tal es el caso del *Seguro Popular* o del *Programa de Pensión de Adultos Mayores*, ambos con una incidencia directa en las carencias de acceso a servicios de salud y de seguridad social. En ambos casos la propuesta de presupuesto para 2016 implica una disminución en términos reales para ambos, aun cuando existen 21.8 millones de personas en carencia por acceso a salud y 70.1 millones en carencia por acceso a seguridad social, de acuerdo a la última medición de 2014. En este contexto, es necesario garantizar que las disminuciones propuestas no afectarán las entregas de apoyos o incluso las metas sexenales establecidas en los Programas Sectoriales.

A reserva de llevar a cabo un análisis más riguroso de la incidencia del presupuesto federal en la evolución de las carencias sociales, las cifras presentadas sugieren que la caída que ha presentado la carencia por acceso a salud se atribuye en gran medida al aumento en el presupuesto destinado a este grupo de programas durante los últimos años y en forma particular al del *Seguro Popular*.

El *Programa de Adultos Mayores* también contribuye en forma directa a abatir la carencia de seguridad social, pero solo para un subgrupo de la población, los adultos mayores de 60 años, por lo que su contribución a mejorar dicho indicador es limitada. En este sentido, es necesario también reforzar otras medidas de política pública de generación de empleos con acceso a Seguridad Social que contribuirán a la disminución de dicha carencia en otros grupos de la población.

Por otro lado, la carencia alimentaria es la segunda más importante en términos de población, después de la seguridad social, ya que afecta a 28 millones de personas. El presupuesto para programas que tienen incidencia en este indicador ha aumentado en forma importante en los últimos años, en gran parte por la implementación del Programa de Comedores Comunitarios a partir de 2014. En este contexto, para 2016 se propone una vez más un incremento importante al presupuesto de este tipo de programas.

Los programas que contribuyen a disminuir el rezago educativo, mediante incentivos a la asistencia y permanencia escolar, y el abatimiento del rezago educativo de los adultos, también han incrementado su presupuesto de manera considerable, sin embargo, se observa un avance moderado en dicho indicador.

Asimismo, los programas de vivienda han presentado incrementos considerables en su presupuesto en los últimos años y es de hecho la carencia con la incidencia más baja en 2014, pues solo 14.8 millones de personas padecen dicha carencia. Sin embargo, para 2016 se propone un incremento de 25.8%

para el *Programa de Esquema de Financiamiento y Subsidio Federal para la Vivienda*, el más alto de todo este grupo de programas.

Finalmente, para los Programas que atienden el rezago de servicios básicos de la vivienda, una de las dos que incrementaron en 2014, se han presentado incrementos más moderados en presupuesto, 21.1% de 2010 a 2014 y para 2016 se propone incluso una disminución al *Programa de Infraestructura* (antes *Programa de Desarrollo de Zonas Prioritarias* y *Hábitat*) de 2.3%, mientras que para el resto de los programas que inciden en esta carencia se propone un incremento en línea con el resto de los programas, es decir, 6.3% en términos reales.

En un contexto de bajo crecimiento económico y austeridad fiscal, es importante que para la toma de decisiones en la aprobación del presupuesto de egresos se considere la evolución de las carencias sociales, de forma que se prioricen aquellos programas con mayor incidencia en los indicadores, en aquellos que no han mostrado un buen desempeño durante los últimos años, o en aquellos con los niveles más altos.

Tabla I

Presupuesto de Programas con incidencia en Carencias Sociales, 2015 y 2016

Dependencia	Nombre del programa	2015					2016		Variación real porcentual	
		Prioridad por carencia* 1 = baja 2 = media 3 = alta					Nombre del programa 2016	PPEF pesos reales 2016		
		Alimentación	Rezago educativo	Servicios de salud	Seguridad social	Calidad y espacios de vivienda				PEF 1/ pesos reales
SEP	Atención a la demanda de educación para adultos		3				2,958,687,529.60		3,144,678,330	6.29
	Prestación de servicios de educación inicial y básica comunitaria (Conafe)	1	3				4,343,458,412.40		4,636,408,517	6.74
	Programa nacional de becas	1	2				13,288,456,750.10		14,151,849,521	6.5
	Servicios a grupos con necesidades especiales	1					302,674,205.30		321,701,088	6.29
SEDESOL	Generación y articulación de políticas públicas integrales de juventud	1					238,216,750.70		256,070,013	7.49
	Programa de abasto social de leche a cargo de Liconsa, S.A. de C.V.	2					1,131,446,913.00		1,202,538,266	6.28
	Programa de abasto rural a cargo de Diconsa, S.A. de C.V.	2					1,935,231,230.00		2,056,879,999	6.29
	Programa de atención a jornaleros agrícolas	1	3				313,253,133.20		332,945,043	6.29
	Programa de empleo temporal	2					1,344,933,843.00		1,429,478,799	6.29
	Programa Prospera, Programa de inclusión social	2	3				38,667,581,063.00	Prospera, Programa de inclusión social	46,327,572,255	6.29
	Programa de apoyo alimentario	2					4,919,973,817.40		39,486,540,525	-4.25
	Pensión para adultos mayores	2			3		41,241,031,716.50		1,082,208,696	6.28
	Seguro de vida para jefas de familia	1	3		3		1,018,227,043.50		70,132,229	6.29
	Subsidios a programas para jóvenes	1					65,984,284.60		3,150,220,500	6.29
SEDEU	Comedores comunitarios	2					2,963,901,910.40		10,362,582,670	-2.29
	Programa para el desarrollo de zonas prioritarias					3	5,425,749,381.30	Programa de Infraestructura 2/	2,562,385,818	6.29
	Programa Hábitat					2	3,841,065,725.20		10,624,522,649	25.84
	Programa de vivienda digna					2	1,660,759,927.30	Programa de apoyo a la vivienda		6.71
SALUD	Programa de vivienda rural					2	750,074,558.50		2,685,844,078	6.29
	Programa de esquema de financiamiento y subsidio federal para la vivienda					2	8,443,177,547.30		850,714,689	2.25
	Prestación de servicios en los diferentes niveles de atención a la salud			1			17,729,028,882.50		18,918,546,665	6.29
	Seguro médico Siglo XXI			3			2,526,990,855.10		75,437,199,414	-0.83
IMSS	Seguro popular			3			72,547,193,099.40	Seguro popular 3/	10,201,300,000	8.2
	Unidades médicas móviles			3			765,312,691.70	Fortalecimiento a la atención médica		6.29
	Fortalecimiento de las redes de servicios de salud			1			66,708,406.00	Programa IMSS-Prospera	9,990,880,759	6.29
	Programa IMSS-Prospera			1			9,427,933,836.70	Programa de agua potable, alcantarillado y saneamiento 4/		6.29
SEMARNAT	Programa de agua potable, alcantarillado y saneamiento en zonas urbanas					2	5,733,659,221.60			
	Programa para la construcción y rehabilitación de sistemas de agua potable y saneamiento en zonas rurales					2	2,867,429,371.00			
SHCP/CIDI	Programa de apoyo a la educación indígena	1	3				1,160,116,747.40		1,233,039,675	6.29
	Programa de infraestructura indígena					2	7,141,735,409.20		7,590,673,968	6.29

*Con base en el documento "Consideraciones para el proceso presupuestario 2016" publicado por el Coneval. 1/ El monto reportado corresponde a lo aprobado en el Presupuesto de egresos a la federación, sin embargo por la naturaleza, organización y operación del programa puede que no se destine a la totalidad de este presupuesto a actividades directas de combate a la pobreza o reducción de las carencias. 2/ Fusiónó, además del programa Hábitat, al Programa de fomento a la urbanización real, al programa de reordenamiento y rescate de unidades habitacionales, rescate de espacios públicos. 3/Absorbió al Programa de dignificación, conservación y mantenimiento de la infraestructura y equipamiento en salud. La variación real considerada la suma del presupuesto de ambos programas. 4/ Además de los programas mostrados en esta tabla, fusionó al Programa de agua limpia y al Programa de infraestructura hídrica. La variación real considera la suma del presupuesto de estos programas.

*Con base en el documento "Consideraciones para el proceso presupuestario 2016" publicado por el Coneval. 1/ El monto reportado corresponde a lo aprobado en el Presupuesto de egresos a la federación, sin embargo por la naturaleza, organización y operación del programa puede que no se destine a la totalidad de este presupuesto a actividades directas de combate a la pobreza o reducción de las carencias. 2/ Fusión, además del programa Hábitat, al Programa de fomento a la urbanización real, al programa de reordenamiento y rescate de unidades habitacionales, rescate de espacios públicos. 3/ Absorbió al Programa de dignificación, conservación y mantenimiento de la infraestructura y equipamiento en salud. La variación real considerada la suma del presupuesto de ambos programas. 4/ Además de los programas mostrados en esta tabla, fusionó al Programa de agua limpia y al Programa de infraestructura hídrica. La variación real considera la suma del presupuesto de estos programas.

Reseña

“Historia o Ideología, un transcendental sin sujeto”

A propósito del libro de L. Bértola y J. A. Ocampo,
*El Desarrollo Económico de América Latina desde la
independencia, México, FCE 2013*

Rodolfo Iván González Molina*

*A la memoria de Paulo Scheinvar Akcelrad:
Académico, colega y amigo*

I. Introducción

Abordamos la lectura de este libro con el entusiasmo de aprender nuevos enfoques o detalles de la historia económica de América Latina, con la necesidad de evaluar tanto la forma de cuantificar y ordenar las estadísticas de la región, como de verificar la información cualitativa del análisis del pasado latinoamericano.

La presentación de esta lectura crítica esta ordenada de la siguiente manera:

En primer lugar, abordamos los conceptos novedosos que proponen Bértola y Ocampo: Globalización, industrialización dirigida por el Estado, modelo mixto, reformas de mercado, la periodización regional y la hipótesis central convergencia truncada y volatilidad, pobreza y distribución del ingreso.

En segundo lugar, en el momento histórico de la formación de la ciudades Estado, valoramos cuatro aspectos: 1. ¿Cómo son presentados los procesos de independencia en América Latina?, ¿Cómo se resolvió el conflicto interclasi-
sta y quien hegemonizó la revolución de independencia?; 2. Definimos y cali-

ficamos nuestra acumulación originaria, pues no es suficiente con mostrar el proceso, también hay que señalar los autores y ejecutores de esta génesis socio económica del capitalismo en la región; 3. Criticamos la presentación de los datos estadísticos de largo plazo en el siglo XIX y su incongruencia por la inexistencia de repúblicas en la época; y 4. Incluimos la delimitación geográfica de las naciones Latinoamericanas, en el contexto de la confrontación de los expansionismos anglo europeos y estadounidense.

En tercer lugar, la concepción del “sistema mundo” en la formación de los Estados nación, que corresponde al siglo XX. Analizaremos el cambio del desarrollo hacia afuera a los procesos de industrialización internos; aquí también son cuatro elementos los que cuestionamos: 1. El nacional populismo, la Industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y el modelo mixto; 2. El fracaso de la segunda ISI y la causa de la década perdida; 3. La pobreza como concepto único en el tiempo largo, distribución del ingreso y convergencias truncadas; y 4. Los conflictos de la década de los ochenta, la violencia y el narcotráfico.

Finalmente, en la conformación de los Estados Continente, centramos la

* Profesor Titular “A” de T. C. de la Facultad de Economía de la UNAM.

Este trabajo se efectuó con apoyo de la DGAPA-UNAM, durante mi año sabático en el IHEAL de la Sorbonne Nouvelle-París III. 2013-2014.

atención en el neoliberalismo como política económica hegemónica en América Latina, las integraciones abiertas y las posliberales, la pobreza y las inmigraciones. Terminamos esta reflexión crítica con una conclusión del trabajo de Bértola y Ocampo.

II. Desarrollo de una lectura crítica

El presente libro recomendado por las mayores instituciones universitarias a nivel internacional tales como la Universidad de Harvard, de Oxford, de Columbia y por el prestigioso Colegio de México, parece intocable e incuestionable. Una obra monumental y apabullante en el manejo estadístico impecable, que naturalmente está respaldado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), dado que José Antonio Ocampo fue su director y naturalmente contó con el apoyo de todo el equipo de economistas e ingenieros a su disposición para realizar estos cálculos. La colaboración del Historiador económico Luis Bértola, consultor de la CEPAL, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otras instituciones internacionales, convierten a este libro en una lectura obligada para cualquier profesor del tema en las universidades latinoamericanas.

Los autores, en cinco capítulos y 332 páginas presentan la historia de doscientos años del desarrollo económico latinoamericano. El primer capítulo muestra inmediatamente las novedades en

el tratamiento, primero de los cálculos estadísticos, después en la conceptualización utilizada y en la periodización propuesta. En cuanto al primer aspecto es curioso un cálculo del PIB per cápita desde 1500 a 2008 en dólares internacionales de 1990, (con la fuente en los trabajos de Maddison).

En el año 1500 era muy poco lo que se había conquistado del territorio americano, entonces, ¿de dónde salen las cifras de esos primeros años del siglo xvi? Un cálculo que naturalmente no sólo nos dice muy poco por la heterogeneidad del mundo con el que se compara América Latina, sino que además llama la atención la ausencia de una metodología que explique el reparto del ingreso en sociedades en donde se está gestando un proceso colonial que convertirá a los nuevos virreinos en economías agrícolas y minero exportadoras, sin relaciones sociales salariales, por lo menos hasta el último cuarto del siglo xix. Además de que el concepto del PIB/per cápita los mismos autores lo cuestionaran más adelante, citando a A. Sen, para sustituirlo por el índice de desarrollo humano (IDH) (p. 50).

En cuanto a la conceptualización y la periodización, cuando definen la etapas del desarrollo latinoamericano, señalan un primer período desde la independencia 1810 hasta lo que llaman primera “globalización”¹ en 1870. Cuando la ma-

¹ Véase mi artículo: “El desarrollo económico de América Latina y las integraciones regionales del siglo xxi”, en revista *Ecos de Economía* núm. 35, 2012. Medellín Colombia. Trabajo en donde hago una crítica al uso de la “globalización”,

Bértola y Ocampo terminan la tercera etapa con la segunda ISI, dado que la primera ISI o segunda etapa, abarca desde las primeras décadas del siglo xx hasta 1945-1959 (incluyo el año 1959 para terminar esta etapa con otro hito de la historia regional: la revolución cubana), con lo cual estamos absolutamente de acuerdo.⁴ La segunda ISI cubre entre el final de la guerra y 1980, para los autores. ¿Porque no hacer énfasis en el 11 de septiembre del año de 1973, como un gran ruptura en la historia latinoamericana que fue marcada por el golpe de Estado a Salvador Allende en Chile e inició, con asesoría de los Chicago Boys, la apertura de la primera economía latinoamericana y la entrada del neoliberalismo en la región? ¿O el año de 1982, cuando México se declara en moratoria y es obligado a llevar a cabo los ajustes de primera generación recomendados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial?

El último concepto novedoso corresponde a las “reformas de mercado”, en lugar del ya conocido y desprestigiado “neoliberalismo”. Los autores afirman: “que no resulta el más apropiado para calificar las “reformas”, ya que éstas mantuvieron grados de intervención estatal que resultan antagónicos con las ideas del pensamiento económico más ortodoxo. Sin embargo, en Europa contemporánea a esas reformas le llaman

“ultraliberales”, aunque el Estado mantiene una gran participación no sólo en las economías en lo individual, sino en toda la Unión Europea. Los ingleses y los estadounidenses, con las reformas que iniciaron Margaret Thatcher y Ronald Reagan, oficializaron el neoliberalismo con la implementación de las políticas económicas recomendadas por la escuela de Chicago, pero, ¿Por qué cambiarle el nombre ahora?, ¿Será que el desprestigio de estas reformas, que han provocado grandes crisis y son la causa del desempleo y la agudización de la pobreza a nivel mundial, con un cambio de nombre podrán ser mejor vistas en América Latina?

La hipótesis central, que caracteriza el desarrollo económico de América Latina para Ocampo y Bértola, se define como: “Convergencias truncadas y volatilidad”. Esta hipótesis tiene que ver con los llamados “milagros económicos” de la segunda ISI, en particular en los países grandes Brasil y México, en menor medida en Argentina, Chile, Colombia y Uruguay. No obstante, nos dicen los autores que también se produce una alta volatilidad en dicho crecimiento...” que se debe a los ciclos del comercio internacional, a los ciclos industriales, a los movimientos demográficos y las migraciones internacionales” (p. 32). El problema de la volatilidad se debe, según los autores, a la inserción de América Latina en el mercado internacional, principalmente en recursos naturales, los cuales han estado expuestos a cambios bruscos, tanto

⁴ Véase González R.I., *La crisis de los años treinta e impacto en América Latina*, Ed. Facultad de Economía, UNAM, 2012.

miento del proceso mismo de la conquista, en la medida que el oro de aluvión, el oro de los ríos, se acaba; hay que buscarlo en el continente y termina así la fase de nomadismo de los peninsulares, dando lugar al sedentarismo colonial del siglo xvii, a partir de 1640, con el surgimiento de la Hacienda, de una nueva raza (el mestizo) y hasta con la nacionalización de la religión católica, con la aparición de la virgen de Guadalupe en la Nueva España. Por esta época se presentan las grandes inundaciones de la ciudad de México, lo que obliga a los conquistadores a la profundización de la frontera agrícola, tanto por sus expediciones y fundación de ciudades al norte de la Nueva España, como el impulso de la colonización y el establecimiento de los virreinos de América del Sur; el Alto Perú (1524),⁵ la Nueva Granada (1717-1723), y el Río de la Plata (1776-1777). La producción agrícola tiene que ver con la fertilidad de las tierras, la cantidad de agua y el clima. Pero también con las tradiciones gastronómicas de los nativos y la posibilidad de abastecimiento, desde la península, de las demandas de los conquistadores. La península Ibérica cuidó mucho la oferta de bienes manufacturados, aperos de labranza, acei-

⁵ Durante más de doscientos años formaron parte de este virreinato: el Istmo de Panamá, Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, toda la región oeste y sur de Brasil. Venezuela formaba parte de la Nueva España. El Virreinato del Río de la Plata estuvo conformado por Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y parte sur de Brasil, del norte de Chile y sureste del Perú, además, de las hoy disputadas, Islas Malvinas.

tes, herramientas y hasta el vino; para no tener competencia de sus colonias. Este tipo de orden colonial fue muy rígido y su desobediencia llevó a la expulsión de los jesuitas en el siglo XVIII y otra serie de penalidades menores, pero no menos importantes, para postergar el desarrollo industrial en América Latina.

En cuanto a la formación del mercado interno de fuerza de trabajo y en particular la relación salarial, es importante señalar la destrucción de la comunidad indígena desde la conquista, obviamente donde se encontraron las civilizaciones prehispánicas más grandes, que pasaron primero por trabajo compulsivo; luego, igual que a la población de origen africano, se les ofreció la libertad siempre y cuando se peleará del lado de los independentistas, proceso lento y contradictorio, pues los españoles también los van a usar para sumarlos a las fuerzas realistas.⁶

Por otro lado, es necesario señalar las grandes batallas entre liberales y conservadores, o entre federales y centralistas, los primeros, interesados en reformas agrarias al estilo jacobino francés y, los segundos que, en una tradición conservadora, unidos al clero y la gran propiedad terrateniente, buscaron legitimar sus privilegios restituyeron buena parte de las relaciones laborales compulsivas. Cuba y Brasil, por ejemplo, mantuvieron la esclavitud hasta finales del siglo xix y principios del xx y, en Mesoamérica, las haciendas perduraron hasta el siglo xx.

⁶ Véase John Lynch., *Las Revoluciones hispanoamericanas 1808-1826*, Ed. Ariel, Barcelona, 2008.

La modernización de las relaciones sociales de producción fue un proceso violento en toda América Latina. Lo mismo podemos decir del tamaño de las actuales repúblicas latinoamericanas, que no estuvo ajena a los expansionismos europeos por un lado y estadounidense, por el otro. Lo anterior es el resultado de la correlación de fuerzas entre los imperialismo de la época, que impulsan un nuevo reparto del mundo en aras de controlar la extracción de materias primas estratégicas, el petróleo y el caucho para la Segunda Revolución Industrial con sede en Estados Unidos.⁷

Regresando al punto inicial, o lo que da paso a nuestra “acumulación originaria”, tenemos que contradecir otra vez a Bértola y Ocampo, cuando dicen que fue la “independencia de las trece colonias de Norteamérica, la que constituyó un antecedente decisivo que habría

7 Efectivamente” (...) el uso del hierro, el uso de la energía hidráulica y la construcción de canales fueron las tecnologías de la revolución industrial de finales del siglo XVIII”, dicen Bétola y Ocampo. Podemos precisar: entre los años: 1760-1780 (véase E. Hobsbawm, *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. Ed. Siglo XXI, 2009), también para esta Primera Revolución Industrial hay que incluir: la industria textil, la máquina de vapor y los ferrocarriles en Inglaterra. Después, a mediados del siglo XIX, se generalizarían en el continente europeo. Sin embargo, no estamos de acuerdo con lo que caracterizan como “un nuevo paradigma” hacia finales del siglo XIX (p. 67), pues esto corresponde a la Segunda Revolución Industrial, con sede en Estados Unidos (principalmente), el uso del acero para el transporte, la ingeniería pesada y sobre todo la electricidad, la máquina de carburación, los motores embobinados, la industria automovilística y la aeronáutica.

que determinar fuertemente el contexto de la independencia latinoamericana”(p. 68), pues los autores se olvidan de señalar la Revolución Francesa de 1789, y, aunque la independencia de las trece colonias fue en 1776, el contacto de Haití era fundamentalmente con Francia. Por eso la influencia jacobina de François Dominique Toussaint Louverture y de Jean Jacques Dessalines, los llevó a pelear por la libertad de los esclavos y la reforma agraria, no sólo por la independencia de Francia, que obtienen en 1804.

Las causas externas de la independencia, como las reformas borbónicas, administrativas y pombalinas de la segunda mitad del siglo XVIII, como la misma invasión francesa en la península Ibérica (1808), que generaron un vacío de poder en América Latina, constituyeron la “gota de agua” que derramó el vaso lleno de contradicciones internas que se fueron fraguando en las últimas décadas del siglo XVIII. “el carácter arbitrario de los regímenes coloniales, la discrecionalidad de las autoridades y el alto nivel de corrupción (...), acompañados de la persistencia de la esclavitud y el sistema de castas” (p. 70). También “(...) el ciclo de guerras europeas, esta mayor capacidad de extracción de recursos desde las colonias se transformó en una voracidad fiscal para el mantenimiento de la actividad militar, quedando subordinada a ello toda la política colonial” (p. 71). Compartimos el hecho de que “la creciente masa de mestizos quedaba sin derecho real a la propiedad de la tie-

ra y la educación, y sin acceso a ningún mecanismo de participación política, a lo que se agregaba la desigualdad jurídica que enfrentaban indígenas y esclavos” (p. 71). Sin embargo, el argumento no explica las contradicciones generadas entre criollos, esclavos e indígenas; pues los altos costos fiscales a los mestizos, fueron cobrados también a los sectores sociales de la base de la pirámide social, con trabajos forzados, tributos e impuestos que empeoraron sus condiciones de supervivencia. Por esta ausencia en el análisis sólo, Bértola y Ocampo, contemplan las revoluciones de independencia desde arriba. No aparecen los levantamientos de Túpac Amaru en el alto Perú, solicitando las tierras indígenas usurpadas, la utilización de los indios por parte de los realistas, para combatir a los rebeldes. Al respecto, Bértola y Ocampo sólo señalan que: “la lucha por la independencia no estuvo siempre acompañada por la revolución social y, cuando lo fue, el éxito de la última fue revertido, muy pronto, como el levantamiento de Hidalgo en México y la revolución artiguista” (p. 92), sin decirnos las causas y menos los protagonistas que infligieron la derrota.

Bértola y Ocampo dejan a un lado las invasiones inglesas a Buenos Aires de 1806-1807, el papel de Santiago Antonio de María de Liniers, en la expulsión de los británicos y la defensa que encabeza Francisco Javier Elio de la Banda Oriental; tanto del expansionismo argentino, del lusitano-portugués, como del inglés. Son estas características las que definirán

una independencia dirigida por fuerzas eminentemente conservadoras. Élités ligadas a la gran propiedad territorial, a la extracción de minerales y el comercio, que impedirán tanto, cualquier intento de integración, como la participación de los sectores populares en las decisiones políticas, la educación y la simple movilidad social “(...) quedando, como finalmente afirma Bértola y Ocampo, la enseñanza (...) limitada a la élite blanca, que a su vez tenía pleno control de las instancias de decisión política” (p. 72). “Este conjunto de instituciones que bloqueaban el desarrollo económico se vio además fortalecido por las políticas de pureza de sangre y el sectarismo religioso (...)” (p. 72).

Este capítulo continúa con una evaluación del desempeño económico de las jóvenes repúblicas latinoamericanas. Para lo cual Bértola y Ocampo van a centrar la atención en lo que conocemos como la acumulación originaria, o la génesis del capitalismo, lo hacen de manera implícita, porque ni siquiera hablan del concepto, pero lo explican con lujo de detalles, con algunos problemas metodológicos. Empezan analizando la población, después la exportaciones, el PIB y la producción para el mercado interno, las turbulencias institucionales continuidad y cambio, reformas liberales, la abolición de la esclavitud y terminan con la geografía, tecnología y comercio. En cuanto al análisis demográfico que va de 1820 a 1870, se hace énfasis en que “el grupo de las regiones de nuevo asentamiento Argentina y Uruguay son

los países que muestran un crecimiento demográfico mayor.” (p. 77). Sin embargo, hay que decir que para la segunda década del siglo XIX, todavía existía La Gran Colombia, no se había separado Ecuador ni Venezuela, y mucho menos Panamá de lo que hoy se conoce como Colombia. Entonces, ¿por qué aparecen los datos separados? Ahora bien, si no se incluyen en estos tres cuartos de siglo la guerras, la baja esperanza de vida, la mortalidad infantil y materna de la época, los concordatos con el clero y la tradición católica que impide el control de vientres por parte de las mujeres o la interrupción del embarazo (hasta el presente), poco podemos entender del movimiento poblacional en la región. De la misma forma las exportaciones de la región, en estos tres cuartos del siglo XIX (de 1800 a 1870), no se entienden sin tener en cuenta previamente las balcanizaciones a las que fueron sometidas las recientes repúblicas y naturalmente las guerras civiles e internacionales entorpecían la continuidad del comercio con el exterior. Los excelentes resultados de las exportaciones se dan fundamentalmente en el último tercio del siglo XIX, con el fuerte incremento de las demandas de los países europeos y fundamentalmente Estados Unidos. Bértola y Ocampo, terminan aceptando nuestra demanda del impacto de las conflagraciones bélicas en el crecimiento, al afirmar que la Provincia de Entre Ríos mostró un fuerte impacto por las guerras de independencia y las luchas civiles en su producción. De ser una provincia, en la colonia con un stock ganadero más alto que Buenos

Aires, pierde este liderazgo en relación con Buenos Aires. Sólo a partir de la década de los treinta del siglo XIX, empieza a recuperar su producción, sin alcanzar los niveles de la colonia. De la misma forma en el caso de Perú, donde la minería de la plata era muy importante en las ventas al exterior, por los conflictos y guerras, “se mantuvieron estancadas hasta entrados los años cuarenta del siglo XIX, a pesar de la diversificación del algodón, la lana y el salitre, previo al boom del guano” (p. 85), y la Guerra del Pacífico, antes señalada. Por esto es que la hacienda se volvió mucho más autárquica. Proceso de diástole y sístole, explicado por Enrique Semo,⁸ para el caso de México, diástole cuando la minería crece y la hacienda le aprovisiona de mano de obra, alimentos, herramientas y ganado caballar, mular y vacuno. Sístole, cuando entra en crisis la minería la hacienda se hace autárquica y eso la hace fuerte y perdurable, no sólo en la colonia, sino a todo lo largo del siglo XIX.

De la misma manera Bértola y Ocampo, continúan señalando el estancamiento del crecimiento económico de México en los primeros sesenta años del siglo XIX, sin señalar la balcanización, el mismo inconveniente metodológico se va reiterar para el caso de Colombia, que primero nos dice “(...) que presenta un proceso de contracción durante los años de la guerra de independencia y un estancamiento hasta 1850, signado por el colapso de la producción de oro del Pa-

⁸ Semo E., *Historia del capitalismo en México I. los orígenes 1521-1763*, Ed Era, México, 1973.

cífico, basado en la esclavitud, pero también por las crisis del principal puerto colonial, Cartagena, y de la región artesanal de Santander” (p. 88). Continúan los autores con la descripción de los ciclos y volatilidades de las nuevas exportaciones como “el tabaco, el algodón, el añil, la quina y otros productos forestales, y gradualmente el café” (p. 88). Después, en la página siguiente (89), cuando los autores analizan la turbulenta consolidación de los estados, citando a Irigoien (2009), se va tratar de enmendar el error metodológico, pues este autor nos dice que: “Es riesgoso pensar la historia de las primeras décadas de la vida independiente como la historia de las repúblicas de hoy. Hasta 1860 no existía la actual República Argentina en el década de los setenta del siglo XIX aún no existía moneda nacional. La Gran Colombia se creó en 1821, pero se dividió (como ya señalamos), en 1830 en tres países: Colombia, Ecuador y Venezuela; Panamá se separaría en 1903.”⁹

⁹ El tratado Thomson-Urrutia de abril de 1914, se firma en 1921 y se reconoce por el territorio robado lo siguiente: El derecho de Colombia de transportar tropas, buques y materiales de guerra sin pagar peaje por el Canal de Panamá. Se le pagó a Colombia la suma de 25 millones de dólares, en indemnización por la “separación” de Panamá. El reconocimiento por parte de Colombia y la fijación de límites fronterizos con Panamá de conformidad con lo indicado en la Ley colombiana del 9 de junio de 1855. La exoneración de todo impuesto y derecho a los productos agropecuarios y de la industria colombiana que pasen por el Canal, así como el correo. Panamá no tuvo ninguna participación en la negociación del tratado, ni tampoco le dio el derecho a Estados Unidos para que actuara en

La acumulación originaria en América Latina, como expresión del antecedente del capitalismo, necesita delimitar las fronteras nacionales y este proceso se da por el resultado de la correlación de fuerzas entre las élites locales y el imperialismo de finales del siglo XIX. Estados Unidos se expande, no sólo adquiriendo la Luisiana por un precio irrisorio a los franceses (en plena revolución del siglo XVIII), o comprando de manera coercitiva a los españoles la Florida, sino arrebatándole a los mexicanos más de la mitad de su país, luego anexando Puerto Rico y comprando a los Rusos, también en una ganga, Alaska.

Las élites conservadoras latinoamericanas, se encargan de llevar a cabo una acumulación originaria por la vía “Junker”, desde arriba, sin reformas agrarias, ni la participación de los sectores medios (buena parte compuesta de mestizos y criollos) y menos los populares (mulatos, negros, zambos e indios). Por este motivo es que Bértola y Ocampo citan Dye (2006) que afirma que “(...) la violencia y la inestabilidad son rasgos que representan, antes que una transición a un nuevo orden, un rasgo estructural de estas sociedades (...) que las reformas profundas (...) siempre han sido bloqueadas y limitadas por las élites”

su nombre. Al aprobarse dicho tratado, Panamá protestó y no reconoció esos límites en vista de que ninguno de los dos países firmantes podían obligarla a cumplirlo. Los límites fueron determinados por el tratado Victoria Vélez, del 20 de agosto de 1924 y son los mismos límites que fijó la Ley de 1855 (Véase: banrepcultural.org *El Tratado Thomson-Urrutia*, Morales de Gómez Teresa.)

(P. 90). Las revoluciones sociales, han sido efímeras, las élites se han encargado de revertirlas, nos dicen por fin Bértola y Ocampo (aunque se quedan cortos, al no señalar todos los levantamientos desde abajo que ya señalamos). Esa vía Junker es la que comparten “(...) conservadores y liberales, una visión agrarista elitista, excluyente de la participación de las amplias masas populares en la vida política y, a grandes rasgos, una visión de escaso involucramiento del estado en la vida económica (p. 92). Bértola y Ocampo sostienen que las tierras bajo control de las comunidades indígenas no disminuyeron (sin embargo, más adelante, afirman lo contrario cuando señalan la disolución de los resguardos indígenas (P. 131). Y, citando a T. Halperin (2008-1969, p. 213): “(...) a mediados del siglo XIX comienza en todas partes el asalto a las tierras indias (sumando en algunas partes al que se libra contra las eclesiásticas)” (p. 132¹⁰). De cualquier forma, la sensible disminución de la población aborígen, a largo del siglo XIX, y de las escasas posibilidades de movilidad social con las que contaban, lo que los obligo abandonar sus tierras y emigrar. La otra fuente de mano de obra provino de la finalización de la esclavitud, que también fue un proceso lento y violento, como

¹⁰ Este mismo argumento contradictorio lo reiteran en la página 151, cuando hablando del aumento de las desigualdades, no dicen: “(...) especialmente en las regiones donde las comunidades indígenas fueron despojadas de sus tierras y sometidas a una proletarianización con fuertes componentes coercitivos”.

bien lo señalan los autores, en el caso de Cuba con la *Guerra de los diez años* 1868 y 1878, y en el caso de Brasil con importantes movilizaciones sociales, particularmente con el levantamiento de Luis Carlos Prestes.

La acumulación originaria no solo necesita el despojo de los productores directos de sus medios de subsistencia, también es fundamental la generalización de un medio de cambio, que obtenido ahora como producto de la venta de su fuerza de trabajo, garantice su subsistencia y reproducción. A la reflexión de Bértola y Ocampo, que no sólo los nuevos Estados nacionales se construyeron en torno a los legados fiscales del régimen colonial, a las cajas de recaudación fiscal, o simplemente se hicieran cargo de los sistemas locales de amonedación (p. 94), hay que agregar que fue necesario quitarle el monopolio financiero al clero (también se les expropia la tierra como lo van afirmar más adelante los autores (p. 131), que estaba en los montepíos, cofradías y hermandades. Por eso es que también, esta separación de la iglesia o laicización de la vida económica en muchos lugares llevo a enfrentamientos armados.

Este capítulo termina con la modernización de los medios de comunicación: geografía, tecnología y comercio, otra función determinante del advenimiento del capitalismo. La necesidad de unir los espacios locales en grandes mercados nacionales, y estos a su vez, conectarlos con la economía internacional que se estaba formando a finales del siglo XIX. En estos

con el tiempo.¹¹ Tampoco se analizó en la época la postergación de la industrialización o la perpetuación de la gran propiedad latifundista, la concentración del ingreso y la limitación de los reducidos mercados internos.

¹¹ Es el caso de la quina, el añil, la cochinilla, el palo de Brasil, los nitratos, la kenaf, la chinchona, el henequén, el abacá, el guano y el salitre.

¹² Véase V. I. Lenin, *El Imperialismo fase superior del capitalismo*, varias ediciones; R. Hilferding, *El capital financiero* Ed. el Caballito; Rosa Luxemburgo, *La acumulación de capital* Ed. Grijalbo; N. Bujarin, *La Economía Mundial y el Imperialismo*, Ed. Pasado y Presente # 21, Bs.As.

der político y en consecuencia no hicieron ninguna redistribución del ingreso, mantuvieron salarios bajos,¹⁴ limitando el tamaño de los mercados locales y por supuesto no se utilizaron estos beneficios para formar economías de escala, eslabonamientos industriales hacia atrás y menos hacia adelante. Es decir, no es sólo la volatilidad de las exportaciones, hay dispendio y demasiados gastos suntuarios de las élites exportadoras, que intentaban vivir y gastar como lo estaban haciendo las clases dominantes de ciudades como París, Londres o Nueva York. No invirtieron internamente, no integraron los espacios nacionales en un mercado nacional, se desarrollaron ciudades Estado, Puertos Estado, o verdaderos enclaves. Sólo en esos lugares se asistió a la entrada de la tecnología, modernización de los medios de comunicación, se concentró el comercio, la finanza y hasta la población. Por eso los llamados desarrollistas caracterizaron este tipo de economías como “dualismos estructurales”: un atraso profundo en el campo y un desarrollo importante en estos lugares vinculados a la economía internacional.

Curiosamente, en torno al análisis de los mercados internos de la época, Bértola y Ocampo citan, de manera ecléctica, a la escuela de los *Annales* de segunda generación, a F. Braudel, quien se caracterizó por un método histórico muy distinto al utilizado por los autores. Veamos la cita: “La economía preindustrial es, en efecto, la coexistencia de rigideces, inercias y torpezas de una economía aún elemental con los movimientos limitados y minoritarios, aunque vivos y poderosos, de un crecimiento moderno (...). Hay por lo tanto, al menos dos universos, dos géneros de vida que son ajenos el uno al otro, y cuyas masas respectivas encuentran su explicación, sin embargo, una gracias a la otra” (p. 124). En el caso de América Latina, no es porque la economía elemental se vaya a incorporar, paulatinamente, con el crecimiento moderno. Por el contrario, eran economías eminentemente agrarias, más de cuatro quintas partes de la población vive en el campo y como los autores reconocen, líneas más adelante, “(...) el crecimiento exportador llevó un aumento permanente (...) hasta 1925-1929. Sin embargo, es muy importante señalar que en promedio más de 80% de la producción de América Latina se destinaba al mercado interno, aún al final del auge exportador” (p. 124). Opino que esta dualidad económica (economías agrarias elementales y ciudades o enclaves con mayor desarrollo tecnológico), parecía más una cuestión estructural de atraso que caracterizaba el subdesarrollo

¹⁴ Véase la página 147 del libro de Bértola y Ocampo “(...) los mercados de trabajo mantuvieron a los nuevos asalariados con niveles de vida muy bajos, en tanto a fines del siglo XIX o inicios del XX los cultivos de exportación se valorizaron fuertemente, fortaleciendo los ingresos de la élite”. En cuanto al papel de la ied y su papel en las desigualdades en América Latina, véase la página 147-148, en la cual no son capaces de señalar con nombre propio a la *United Fruit Company*, la *Sugar Fruit Company*, la *Tropical Oil*, o la *Standar Oil*.

latinoamericano; más allá de un proceso que fuera destruyendo la economía elemental para incorporarla al crecimiento moderno. Según los autores, fue el caso de la permanencia de relaciones sociales como el peonaje por deudas, el “sistema de enganche”, la movilización forzada de mano de obra para trabajar en las haciendas o en las obras públicas, especialmente en Perú, Bolivia y Guatemala (...) la escasez relativa de mano de obra móvil fue notoria, como bien reconocen Bértola y Ocampo (p. 136). Este aspecto desató una polémica, en la década de los setenta y ochenta entre campesinistas y proletaristas.¹⁵ La producción campesina puede persistir dentro de la economía general de mercado conservando su lógica particular de producción, sin perder sus tierras, sin transformarse en trabajadores, ni capitalizarse transformándose en una empresa familiar. Schejtman (1981) agrupa los autores según dos «corrien-

15 Por su parte, el análisis marxista conceptualiza la expansión del capitalismo desde una perspectiva estructural, y considera que la dinámica del mercado, la paulatina monetización de las transacciones y la producción en masa que lleva a disminuir el valor de los productos, tendría como consecuencia la desintegración del campesinado, que se transformaría en obreros o en empresarios de origen rural. En la misma línea argumental, Lenin toma el análisis de las relaciones de los distintos grupos económicos dentro del sistema capitalista: la competencia por apropiarse de más y mejores recursos naturales, llevaría a aumentar las ganancias y la capitalización produciendo un antagonismo entre distintos grupos sociales del agro, los que convergirían en una lucha de intereses que terminaría con la disolución de las unidades campesinas (Rahman, 1986, citado por Tapella, 2002).

tes»: los *estructuralistas* y los *materialistas históricos*. En la primera, se encuentran las posturas de los economistas ortodoxos, que analizan la estructura agraria desde el punto de vista del capital y del rol del agro en el conjunto de la economía. Las formulaciones de la CEPAL se encuadran en este grupo. Por otra parte, y continuando con la clasificación de Schejtmán, los materialistas históricos analizan la estructura agraria apoyándose principalmente en el empleo del concepto de relaciones sociales de producción.

En el siglo XXI, y después del fracaso del socialismo ruso, la discusión sobre la forma en que los campesinos participarían en la construcción del socialismo ha perdido vigencia. La discusión actual se plantea entre los que, por un lado, sostiene que no existe un lugar para los campesinos en el campo moderno y, por otro lado, los autores y técnicos que piensan lo contrario, es decir, que el capitalismo de mercado deja espacios sociales para que existan y se desarrollen otras formas de actuar y producir no típicamente capitalistas, dicen los autores, nos referimos al centro de México, las tierras altas de Guatemala y la mayor parte de la región andina. La imagen de estas haciendas ha ido cambiando con el tiempo, desde la idea de un ámbito feudal y autárquico hacia las unidades con mayor inserción en el mercado local e incluso internacional, aunque igualmente combinada con la búsqueda de altos grados de autosuficiencia en el aprovisionamiento de bienes y mano de obra, incluso calificada” (p. 140). Más

Finalmente, y para concluir este aspecto del mercado de tierras y el desarrollo de las relaciones salariales, haciendo uso de las reflexiones de Bértola y Ocampo, diremos con ellos que “éste fue un período de enormes transformaciones de las estructuras de poder, de las relaciones sociales y de la propiedad de la tierra. Todos estos procesos dejaron una fuerte impronta en la distribución del ingreso y la riqueza y fortalecieron, en la mayoría de los casos, el carácter elitista y excluyente del desarrollo latinoamericano” (p. 150).

El capítulo termina con la revisión de la política económica: estructura tributaria, proteccionismo temprano y banca estatal. En cuanto al aspecto tributario, los autores muestran la importancia y prolongación del tributo, cobrado a los indígenas, hasta mediados del siglo XIX. Después, nos señalan los impuestos de aduana, que naturalmente fueron muy importantes en esta fase del desarrollo hacia afuera y se concentraron en especial en los puertos. La tributación arancelaria está conectada con el proteccionismo temprano de países como Brasil, Chile, Colombia y México llevaron a cabo antes del desarrollo hacia adentro a partir de la primera ISI. En cuanto a la banca estatal, los autores se reducen a decir que: “la inversión extranjera no se limitó al sector exportador, sino que tuvo un fuerte impacto en un conjunto de actividades que permeaban la estructura de mercado interno, como los tranvías, los ferrocarriles, la electricidad, los seguros, la banca, etc.” (p. 167). Aunque nos adelantamos un poco en lo que corresponde al período de la ISI, hay que resaltar dos aspectos del comercio exterior que muestran la legitimación de estos privilegios que ya tenían la IED en estos rubros señalados por Bértola y Ocampo (pero ausentes en su libro), nos referimos a la *Ley Hawley-Smoot*, de los estadounidenses, que limitó la importación de carne argentina por los problemas de la aftosa. El segundo aspecto, que muestra como el comercio era cada vez más administrado, bilateral en muchos casos y distorsio-

nado por gravámenes altos, señalando así la prepotencia imperialista de las grandes potencias, corresponde a lo que Argentina firmó en el *Pacto Roca-Runciman*. Argentina se comprometía, en este Pacto (después llamado “de la deshonra” o “el estatuto del coloniaje”), a no aumentar los aranceles. El Banco Central se crearía con gran predominancia de funcionarios y capitales británicos. Gran Bretaña tendría el monopolio absoluto de los medios de transporte en Argentina. Todo esto se heredaría al *Pacto Eden-Malbrán*, luego de que caducara el *Pacto Roca-Runciman*, que duró doce años, de 1933 a 1945.¹⁶

V. La ISI

La ISI, que ya periodizamos anteriormente, se lleva a cabo en las dos terceras partes del siglo xx. No es simplemente un “cambio súbito y radical en los patrones de desarrollo de América Latina” (p. 181). Es el proceso de acumulación de capital, el inicio de la producción de bienes de consumo, la industrialización de “fácil aprendizaje”, como se le calificó posteriormente. La primera ISI que se pudo llevar a cabo gracias a sus antecedentes proteccionistas e industriales de las últimas décadas del siglo xix y las dos primeras del xx. El cambio definitivo del “desarrollo hacia afuera” al “desarrollo hacia adentro” se va materializar fundamentalmente por la catástrofe que provocó en el comercio exterior la Gran

Depresión. No en todos los países latinoamericanos, solo en los que tenían antecedentes de dicho proceso, instalaron la producción de manufacturas de bienes que, antes de la crisis, se importaban.

Analizando en términos regionales, pareciera que se hubiera inventado en América Latina una política económica realmente novedosa, porque al aplicar los gobiernos nacionales estas recetas intervencionistas, nos hace pensar que se adelantaron a la publicación de la *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero* de J.M. Keynes (1936). No obstante, las intervenciones estatales ya habían iniciado desde principios de siglo, desde la más radical en Rusia, la de corte nacional socialista en Alemania, hasta la de los estadounidenses para salir de la crisis de 1929. El *New Deal* fue todo un ejemplo, para América Latina. Ese corporativismo estatal es el que va a copiar el llamado “nacional populismo”. Son aspectos de la historia mundial, que no se encuentran en Bértola y Ocampo. Para la explicación de la primera ISI, es necesario reiterar su especificidad nacionalista, y lo puede ser, porque se lleva a cabo en la época de entre guerras, cuando las potencias imperialistas definen tanto, un nuevo reparto mundial, como el cambio del centro hegemónico militar, económico y hasta financiero, de Europa a Estados Unidos.

En cuanto al análisis de las causas de la crisis de 1929 en la economía de Estados Unidos, los autores no dicen nada al respecto, y pasamos a revisar las

¹⁶Véase Passetti, Pedro. “*Había una vez una oligarquía*”. Elortiba.org

tos manufactureros, agrícolas y las nacionalizaciones de ciertos sectores estratégicos, para lo cual señalan solamente la nacionalización petrolera de México en 1938. Sin embargo, no señalan nada de Brasil, del gobierno que ocupó la presidencia en tres ocasiones, de Getulio Vargas. Vargas creó el Consejo Nacional del Petróleo (en 1951 será Petrobras), la Compañía de Vale do Rio Doce Compañía Siderúrgica Nacional, la Compañía Hidroeléctrica de São Francisco y la Fábrica Nacional de Motores.

En la década de los treinta, se acentúa el proceso de desplazamiento de los expansionismos anglo europeos por el estadounidense, acompañados de la política del “gran garrote” y control “neo-colonial” de América Central y el Caribe. El expansionismo de Estados Unidos prefiere retirar la presencia física de las fuerzas de ocupación y desarrollar ejércitos nativos convertidos en verdaderos partidos políticos que garanticen el control interno social y económico de sus

nales frente a extranjeros, sin levantar banderas socialistas, no todos profesaron reformas agrarias, algunos sólo intervienen las tierras ocupadas por la IED o simplemente en manos de extranjeros, y, en el mejor de los casos los repartos agrarios respondieron a una profundización de la frontera agrícola, sin tocar los grandes latifundios, ni repartir las tierras de mejor calidad o próximas a los mercados.¹⁹ Por esta razón es que los autores destacan que “el Banco Mundial apoyó, al menos hasta los años setenta, el intervencionismo estatal, invirtió en muchos proyectos de sustitución de importaciones y hasta la década de los setenta continuó defendiendo la idea que la industrialización era esencial para el desarrollo económico” (citan Bértola y Ocampo a Webb, 2003, p. 195).

El llamado, por Bértola y Ocampo, “modelo mixto” que tiene que ver con la escasez de divisas que señalamos más arriba, fundamentalmente por los problemas de balanza de pagos y la característica de la segunda ISI, que fue intensiva en bienes intermedios y de capital importados, reconocida por los autores. Por eso afirman “que casi todos los países medianos y grandes introdujeron mecanismos de promoción de exportaciones

¹⁹ Véase al respecto Dornbusch, R. Y Edwards Sebastian, *Macroeconomía del populismo*, Ed. Lecturas del FCE., México, 1990 (Versión en inglés: “*Macroeconomic Populism*” *Journal of Development Economics* 32 (1990) North- Holland).

gapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur. También como finalmente Bértola y Ocampo dicen: el fracaso de esta primera integración regional, también estaría explicada por “el proteccionismo de los países industrializados y los crecientes subsidios que otorgaron a la producción y la exportación, que golpearon duramente a Argentina, Cuba y Uruguay” (p. 221). Incluso los autores agregan: “América Latina perdió participación en las exportaciones de alimentos y de otros productos básicos incluso en relación con el mundo en desarrollo. La pérdida de importancia en las exportaciones de combustibles fue aún más acentuada, desplazándose este tipo de exportaciones mundiales de Venezuela y México hacia el Oriente Medio. Se disminuyeron además, (...) las exportaciones de combustibles durante los años setenta, como resultado del ingreso de Venezuela a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)” (P. 224). Son estas las reflexiones que nos permiten sostener la confusión de los autores entre lo deseable y lo posible de la segunda ISI. No obstante de que ellos insisten con que “es posible sostener que el cambio de trayectoria del desarrollo latinoamericano que generó la crisis de la deuda bloqueó la transición hacia un modelo de industrialización más balanceado entre el mercado interno y el externo” (p. 232). “(...) hubiera podido evolucionar en forma más afín con los modelos que se mostraban más exitosos en Asia Oriental” (p. 232).

3. El fracaso de la segunda ISI

En este punto abordamos sólo el número: 2, del planteamiento de Bértola y Ocampo, o la segunda estrategia, que dicen los autores: “consistió en una profundización mayor de la segunda ISI” (p. 205).

Países como México, Venezuela y Brasil, ya habían empezado una estrategia de ISE. El primer país combinaba maquilas, petróleo y zonas de libre comercio, el segundo se benefició de las exportaciones de petróleo fundamentalmente, y Brasil con exportaciones manufactureras provenientes de una estructura industrial nacional. Es decir que esta segunda estrategia no es más que el techo de la segunda ISI, el fracaso correspondió al deterioro de la balanza comercial, al creciente déficit de la cuenta corriente, la inflación creciente en los países grandes de la región (inspirados en la “curva de Phillips”). Toda esta política estructuralista, va ser criticada por lo que se conoció en Estados Unidos como la “estanflación”, esto es: inflación con desempleo y en consecuencia estancamiento económico. Además, si le agregamos a este razonamiento la pérdida de la convertibilidad del dólar en oro, el 15 de agosto de 1971, por parte del gobierno de Richard Nixon, lo que obligó a la protección de las monedas mundiales por este traslado de inflación a nivel mundial. Las respuestas, en cuanto a la protección de los tipos de cambio de las monedas mundiales, fueron inmediatas, es el caso del surgimiento de los euro-

dólares en Europa, o los petrodólares de los países árabes. El segundo lustro de la década de los setenta se caracterizó por un aumento de la oferta monetaria a nivel mundial, lo que acompañó el mercado monetario de tasas de interés muy bajas y en algunos casos negativas²⁰. Es decir, que donde existía el déficit señalado, lo más normal es que recurriera a estos créditos baratos para resarcir los desequilibrios y recuperar el crecimiento económico. En pocas palabras, no fue la deuda externa la causante de la crisis, la deuda fue una consecuencia del “techo” de la segunda ISI. La ISI había asimilado el régimen fordista de producción que, con la Tercera Revolución Industrial y la globalización a la que asistimos a finales del siglo xx, se hizo obsoleto. La fragmentación de las cadenas de valor, en la producción, introdujo a nivel mundial una “producción en red”.²¹ Esto obligó a todo tipo de intervención estatal, nacionalista o socialista, a levantar los viejos proteccionismos unilaterales. Los países latinoamericanos contrataron créditos a instituciones privadas,²² con

²⁰ Véase al respecto: Maddison, Angus, *Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983*, Editorial FCE, México, 1988. El mismo Bértola y Ocampo: “La gran liquidez del mercado de eurodólares y las tasas de interés reales bajas, a veces negativas, de la década de los setenta, y su coincidencia con altos precios de los productos básicos (...)” (P. 249).

²¹ Véase Boiser, S. (2005, agosto), “Hay espacio para el desarrollo local en la globalización”, *Revista CEPAL*, 86.

²² Al respecto dicen Bértola y Ocampo: “La característica más destacada de este proceso fue la competencia entre un creciente número de

tasas de intereses flotantes, dados que se confiaba que los recursos naturales estratégicos (el petróleo), no iban a caer sus precios. Las tasas de interés por el servicio de las deudas en el primer lustro de la década de los ochenta llegó a dos dígitos, en algunos casos osciló entre 14 y 20% en la siguiente década. Por eso en la época se afirmó que América Latina, de ser receptora de capital externo, se convirtió en exportadora de capital, porque no sólo fue oneroso el servicio de las deudas, también se acompañó de una fuerte “fuga de capitales” nacionales que buscaron protección, por las devaluaciones y la inflación galopante, en la Banca de Estados Unidos y Europa. “Dicha fuga se produjo a lo largo y ancho de la región, pero fue masiva en Argentina, México y Venezuela (...)” (p. 249).

La tercera estrategia de la que hablan Bértola y Ocampo, ya no corresponde a la segunda ISI, es la entrada de las políticas neoliberales en la región. Los autores afirman que “estas reformas de mercado de la segunda mitad de la década de los setenta estuvieron impulsadas por dictaduras militares” (p. 206). En particular se refieren (implícitamente) al golpe de estado a Salvador Allende en Chile, en donde se inicia un proceso de privatización de las empresas nacionalizadas (el regreso de la IED en la minería del cobre), las empresas estatales y las que se habían socializado. La escuela de Chi-

grandes bancos nacionales transformados en internacionales por colocar recursos en el mercado mundial” (pp. 247-248).

formas de Desarrollo Humano (1990-1998). Bértola y Ocampo nos dicen: citando a Prados de la Escosura (2007) que “la pobreza se redujo en seis países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia Uruguay y México) de 71% en 1913 a 27% en 1990” (p. 237). “(...) La pobreza disminuyó durante la ISI, la estimación de la CEPAL para 1970, indica que 40% de los hogares latinoamericanos era pobre, esta cifra bajó a 35% en 1980 (p. 236). “(...) Una reducción de la pobreza moderada de 43% en 1970 a 23.7% en 1982, y de la pobreza extrema, de 19.2% en 1970 a 10.2% en su punto más bajo, en 1981” (P. 236). Ahora bien, de la misma forma que el PIB, es un agregado de bienes y servicios medido en dinero, con la misma lógica, la pobreza la miden con el ingreso (el Banco Mundial y la CEPAL), otra vez una cantidad de dinero. ¿Cuál es el papel de indicadores como la disponibilidad de electricidad, agua potable, alcantarillado, analfabetismo, seguridad médica o social? Expresados en unidades de medida muy diferentes al dinero.²³

Por otro lado, la pobreza de sociedades eminentemente agrarias, es muy diferente a las industrializadas o urbanizadas. La disponibilidad de gas, electricidad, agua potable, drenaje y una infinidad de electrodomésticos, son indispensables en la actual vida urbana, que no lo eran en las agrarias. El uso del

²³ Véase Boltvinik Julio, *Métodos de medición de la pobreza. Conceptos y tipología*. Se puede encontrar en: www.colmex.mx/academicos/ces/julio/imagenes/stories/Sociales_1.pdf

automóvil particular es indispensable en ciudades donde el transporte público es muy malo, e innecesario en ciudades como París o Londres que tienen un sistema de transporte público eficiente. Se debe colocar la pobreza con una línea de corte, que refleje un nivel debajo del cual la gente, en algún sentido está en pobreza o indigencia, un nivel de vida común tanto para cada país, como época histórica en particular, de lo contrario es muy insignificante lo que afirman las estadísticas con respecto a las convergencias truncadas, la distribución del ingreso y la pobreza.

Si los países del cono sur (Argentina, Uruguay y Brasil), fueron receptores de grandes cantidades de población europea, durante el siglo XIX y principios del XX, fue porque en América Latina pudieron disminuir los efectos de la pobreza: tales como la angustia y la violencia. Ahora son los latinoamericanos los que huyen de sus tierras natales hacia el norte (Estados Unidos y Europa), porque el arraigo está ligado, hay que reiterarlo, a la estabilidad laboral y social que fue arrebatada, hace más de tres décadas, de la región. Por eso se invirtieron las corrientes migratorias, como lo afirman Bértola y Ocampo: “La proporción de residentes latinoamericanos nacidos fuera de la región experimentó una declinación de largo plazo desde la década de los sesenta” (p. 236). En los siete primeros años del presente siglo, solamente de México, emigraron a Estados Unidos, más de medio millón anualmente. De

la población de América del Sur y Centroamérica se calcula, por los organismos internacionales, que lo hacen ilegalmente más de trescientos mil al año.²⁴

VI. La reorientación hacia el mercado, la entrada del neoliberalismo en América Latina

Aquí, solo vamos a señalar algunas puntualizaciones, que tienen que ver con lo del conflicto social y su relación con la transición al neoliberalismo. Bértola y Ocampo dicen que, no es muy clara la relación, fuera del Cono Sur y del conflicto centroamericano de la década de los ochenta (...) “las confrontaciones tenían un carácter más rural y provenían de las concentraciones de la tierra y, tal vez, del modelo primario exportador

²⁴ Véase González M., R.I., “Desarrollo económico de América Latina y las integraciones regionales del siglo xxi”, en Revista Ecos de Economía, No 35, Año 16 julio-diciembre 2012, P. 142. En 1950 la comunidad de origen hispano tenía una población en Estados Unidos que no superaba el 1%. Ese porcentaje subió al 10.2% en 1995 y al 14.5% en 2006, 18.6% en 2008 y se estima crecerá al 24.5% en 2050, aunque datos más actualizados estiman que llegará al 30% para esta última fecha. Los datos censales actualizados indican que en 2008 existen 46.7 millones de hispanos documentados viviendo en Estados Unidos y probablemente otros 20 millones indocumentados y que la comunidad llegará a 132.8 millones en 2050. Véase: hispanos y latinoamericanos en Estados Unidos. mequieroir.com. “El número de emigrantes latinoamericanos y caribeños a España aumentó de 0.4 a 2.4 millones entre 2000 y 2009 (de 0.2 a 1.8 millones si excluimos a los que tenían nacionalidad española).” (Bértola y Ocampo, P. 282).

tes económicos de primera generación, recetados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); las reformas fiscales (los impuestos al valor agregado), disminución de gasto público, la devaluación y el control de la inflación, el segundo corresponde a la antesala del llamado Consenso de Washington; es decir, reformas como la libre movilidad de capitales de corto plazo, la desregulación del comercio exterior y la privatización de las empresas estatales; corresponden a los ajustes de segunda generación. De una manera más lenta unos países (los cautelosos), que otros (los agresivos), pero todos entraron indiscutiblemente en estas políticas económicas neoliberales. ¿Qué les faltó señalar a los autores? Por un lado, el empobrecimiento de las clases medias, la destrucción del movimiento obrero organizado, el recrudecimiento de la pobreza, la indigencia y la concentración del ingreso. Esto es lo que explica por el otro lado, el surgimiento de las transnacionales en la región y de los dieciséis multimillonarios mexicanos entre los cien más ricos del mundo. La década perdida tiene que ver con la “gran moderación” o la reducción de la volatilidad del ciclo económico, de la economía de Estados Unidos, la “moderación” de las fluctuaciones a partir de mediados de 1980.²⁵ Pero Bértola y Ocampo insisten en que en algunos

tes económicos de primera generación, recetados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); las reformas fiscales (los impuestos al valor agregado), disminución de gasto público, la devaluación y el control de la inflación, el segundo corresponde a la antesala del llamado Consenso de Washington; es decir, reformas como la libre movilidad de capitales de corto plazo, la desregulación del comercio exterior y la privatización de las empresas estatales; corresponden a los ajustes de segunda generación. De una manera más lenta unos países (los cautelosos), que otros (los agresivos), pero todos entraron indiscutiblemente en estas políticas económicas neoliberales. ¿Qué les faltó señalar a los autores? Por un lado, el empobrecimiento de las clases medias, la destrucción del movimiento obrero organizado, el recrudecimiento de la pobreza, la indigencia y la concentración del ingreso. Esto es lo que explica por el otro lado, el surgimiento de las transnacionales en la región y de los dieciséis multimillonarios mexicanos entre los cien más ricos del mundo. La década perdida tiene que ver con la “gran moderación” o la reducción de la volatilidad del ciclo económico, de la economía de Estados Unidos, la “moderación” de las fluctuaciones a partir de mediados de 1980.²⁵ Pero Bértola y Ocampo insisten en que en algunos

tes económicos de primera generación, recetados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); las reformas fiscales (los impuestos al valor agregado), disminución de gasto público, la devaluación y el control de la inflación, el segundo corresponde a la antesala del llamado Consenso de Washington; es decir, reformas como la libre movilidad de capitales de corto plazo, la desregulación del comercio exterior y la privatización de las empresas estatales; corresponden a los ajustes de segunda generación. De una manera más lenta unos países (los cautelosos), que otros (los agresivos), pero todos entraron indiscutiblemente en estas políticas económicas neoliberales. ¿Qué les faltó señalar a los autores? Por un lado, el empobrecimiento de las clases medias, la destrucción del movimiento obrero organizado, el recrudecimiento de la pobreza, la indigencia y la concentración del ingreso. Esto es lo que explica por el otro lado, el surgimiento de las transnacionales en la región y de los dieciséis multimillonarios mexicanos entre los cien más ricos del mundo. La década perdida tiene que ver con la “gran moderación” o la reducción de la volatilidad del ciclo económico, de la economía de Estados Unidos, la “moderación” de las fluctuaciones a partir de mediados de 1980.²⁵ Pero Bértola y Ocampo insisten en que en algunos

tes económicos de primera generación, recetados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); las reformas fiscales (los impuestos al valor agregado), disminución de gasto público, la devaluación y el control de la inflación, el segundo corresponde a la antesala del llamado Consenso de Washington; es decir, reformas como la libre movilidad de capitales de corto plazo, la desregulación del comercio exterior y la privatización de las empresas estatales; corresponden a los ajustes de segunda generación. De una manera más lenta unos países (los cautelosos), que otros (los agresivos), pero todos entraron indiscutiblemente en estas políticas económicas neoliberales. ¿Qué les faltó señalar a los autores? Por un lado, el empobrecimiento de las clases medias, la destrucción del movimiento obrero organizado, el recrudecimiento de la pobreza, la indigencia y la concentración del ingreso. Esto es lo que explica por el otro lado, el surgimiento de las translatinas en la región y de los dieciséis multimillonarios mexicanos entre los cien más ricos del mundo. La década perdida tiene que ver con la “gran moderación” o la reducción de la volatilidad del ciclo económico, de la economía de Estados Unidos, la “moderación” de las fluctuaciones a partir de mediados de 1980.²⁵ Pero Bértola y Ocampo insisten en que en algunos

países “se produjo una abierta y exitosa oposición política a la privatización de empresas públicas (Costa Rica y Uruguay) y en otras el proceso avanzó manteniendo varias de estas empresas, particularmente en los sectores de servicios públicos domiciliarios y en la producción petrolera y minera, e incluso en el caso mexicano, conservando como norma constitucional del sector petrolero. Los autores sólo ubican entre los países agresivos en materia de privatizaciones a: Argentina, Bolivia y Perú. Sin embargo, para el caso mexicano, cuatro de sus bancos más grandes están en manos de *Citicorp-Citigroup* (Banamex) de Estados Unidos, BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria)-Bancomer, Santander-Serfin de España y el *HSBC Holdings Pic.*, de la Gran Bretaña; la banca nacional no es más de 3%. Pemex contrata gran cantidad de servicios de producción, extracción, refinación y comercialización a concesiones privadas y el gobierno actual de Enrique Peña Nieto (PRI), está empeñado en sacar una reforma energética, que le permita la legitimación de la privatización total de los hidrocarburos. De la misma forma Chile tiene gran participación de la IED en combustibles y minerales y el Banco del Estado, nunca lo privatizaron los militares, porque les sirvió para sacar buena parte de sus reservas y hacer millonaria a la familia del dictador Pinochet.

De los tres últimos puntos de este capítulo: la integración creciente a la economía mundial, el comportamiento

macroeconómico y los efectos sociales y transformaciones económicas, vamos a centrar la atención en la parte más frágil de las tres, donde nos parece que Bértola y Ocampo hacen una presentación más ideológica que económica, por lo menos desde el punto de vista del desarrollo económico latinoamericano.

La apertura comercial y las integraciones liberales, siguiendo la concepción del sistema mundo de I. Wallerstein, corresponden a las transformaciones neoliberales y la conformación de los Estados continente. Bértola y Ocampo sintetizan las reformas de esta forma: “La eliminación de los sistemas de control de cambios internacionales y la liberalización financiera interna; (...) la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de la mayoría de las formas de crédito dirigido; (...) la reducción y simplificación de los encajes a las cuentas bancarias. La privatización de un conjunto amplio de empresas públicas; (...) la apertura a la inversión privada en los sectores públicos domiciliarios; (...) la eliminación de los controles de precios, la simplificación de trámites y de barreras a la entrada” (p. 265). Esta integración bautizada por la CEPAL como “regionalismo abierto” que, como bien señalan los autores, entraba en contraste con las versiones ortodoxas que reclamaban la apertura comercial unilateral” (p. 267).²⁶ Empezó pri-

²⁶ Sin embargo, hay que advertir que: “La necesidad de fomentar el comercio de los servicios, el deseo de crear un ambiente propicio para los negocios de las empresas transnacionales de Estados Unidos en los temas de protección de in-

mero con “la creación del Mercosur en 1991 y la revitalización simultánea de la Comunidad Andina de Naciones y del Mercado Común Centroamericano. Estos dos acuerdos de integración regional habían experimentado un virtual colapso a principios de los años ochenta” (p. 268). “La versión de integración regional “neoortodoxa” corresponde básicamente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte: México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN). Este tratado de libre comercio, que se firmó en 1993, incluye “muchas nuevas áreas en los acuerdos, que aparte de profundizar aquellas que ya eran parte de la OMC (servicios y propiedad intelectual), incluyeron nuevas normas de inversión y reglas sobre compras gubernamentales” (p. 268). Sin embargo, no podemos ver como iguales las integraciones impulsadas desde Washington, que las que se promueven en América de Sur. La respuesta de integraciones “posliberales” a las integraciones regionales “abiertas” del neoliberalismo, son el producto de su fracaso, en materia de desarrollo económico, en toda la región. Bértola y Ocampo paradójicamente lo reconocen: “Las industrias manufactureras y sectores agropecuarios afectados por la apertura han experimentado un fuerte proceso de reestructuración (deforesta-

versiones y de propiedad intelectual, las razones geopolíticas y de seguridad se encuentran detrás de este cambio de actitud de Estados Unidos hacia el regionalismo” (Hilaire y Yang, 2003; Briceño Ruiz, 2007, citado por Gutiérrez Alejandro (2012)).

ción, abandono y verdadero ecocidio), que no en pocos casos han implicado la desaparición de empresas y ramas productivas. Los mercados intrarregionales han aumentado su peso relativo, aunque sujetos a fuertes fluctuaciones cíclicas, las empresas latinoamericanas más exitosas se han regionalizado (...) las translatinas” (p. 270). No obstante que los autores se dan cuenta de la diferencia de los tratados de libre comercio del norte de Latinoamérica, al que le llaman “patrón del norte”. Pues ellos que reconocen las limitaciones en el desarrollo económico local de las maquilas, por el alto contenido de bienes importados y la ausencia de encadenamientos productivos tanto, hacia atrás, como hacia adelante. En el caso del ensamble, dicen: “debe tenerse en cuenta que la actividad productiva que se realiza tiene un contenido tecnológico simple (...) cuando se ensamblan en zonas francas (...) el proceso productivo tiene muchas veces el carácter de un verdadero “enclave”” (p. 274). En cuanto a la IED, dicen que “experimentó un aumento notable en los años noventa y alcanzó su máximo nivel, en términos de transferencias netas de recursos, entre mediados de dicha década y los primeros años del siglo XXI” (p. 281) (...) “una parte importante de esta IED se involucró en la adquisición de empresas existentes, tanto estatales, que así se privatizaban, como, crecientemente, privadas, dentro de un proceso mundial de fusiones y adquisiciones. Esto implica que su contribución a la acumulación de activos

productivos fue menos notable de lo que indican los flujos financieros correspondientes” (p. 282).

Se olvidan en señalar la alta concentración del comercio con Estados Unidos, por lo menos en lo que se refiere a este “patrón del norte”, y en particular al TLCAN, pues: El comercio mexicano se ha profundizado con Estados Unidos llegando a representar 90% del total, mientras que Canadá apenas si llega a 3%. El mismo comportamiento observa la IED, con una participación de alrededor de 70% de Estados Unidos y sólo un 2.5% desde Canadá. De manera que, más que una integración trilateral, lo que se ha logrado son dos bilateralismos (Estados Unidos-Canadá y Estados Unidos-México)”.²⁷ El crecimiento del comercio con Estados Unidos se ha dado en el contexto de total apoyo a las empresas extranjeras, en condiciones de total asimetría con México (...) se otorga a las empresas la capacidad de demandar al Estado cuando algunas de las disposiciones de política fiscal, ambiental o social reducen la utilidad de las mismas. (México ha recibido 15 demandas, de las cuales 2 fallos en contra y las otras se encuentran en proceso (Correa 2012)).²⁸

²⁷ Correa S., María Antonia, "El Papel de México en los procesos de integración Latinoamericana", en *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. FCE, P. 161.

²⁸ Correa S., María Antonia, “Del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a la Alianza de Seguridad y Prosperidad”, en Hernández C. (coord.), *Memorias de Investigación del departamento de Producción Económica*, México., D.F., UAM-X, en prensa.

Más de 77% de las exportaciones mexicanas van hacia el país del norte, y no obstante que el balance comercial con Estados Unidos es positivo, si le restamos al mismo el petróleo, las ventas de las maquiladoras y las remesas de los migrantes, este saldo comercial se hace negativo. En el año 2012, las exportaciones de petróleo y las maquiladoras representaron el 85 por ciento de las exportaciones hacia Estados Unidos.

El drama del campo alcanza magnitudes alarmantes, el precio del maíz cayó más de 66%, debido a que las importaciones provenientes de Estados Unidos aumentaron 400%. Lo mismo ocurrió con las exportaciones del país del norte hacia México de soya, trigo, algodón y arroz. Se importa 95% de la soya, 60 de arroz, 49 de trigo, 25 de maíz 40 de la carne que se consume en el mercado interno. Y, aunque las exportaciones de hortalizas de México a Estados Unidos aumentaron, la balanza agropecuaria no pudo equilibrarse por el peso de los alimentos básicos. México importa hoy 60% del trigo y 70 del arroz que consume. Antes del TLCAN, sólo dependía de 8% de las importaciones de maíz, hoy representa más de 32%. La producción de los principales granos, gracias al diferencial de productividad y los subsidios de la producción agropecuaria de Estados Unidos cayeron 12%, las carnes rojas, 33, y los productos maderables, 37. El PIB agropecuario se estancó 1.8 por ciento al año y su participación en el PIB nacional se ha ido disminuyendo: 3.57 por ciento

que permita generar empleos y desarrollar la infraestructura necesaria, para detener las corrientes migratorias hacia el norte, aproximar la producción de hidrocarburos y el producto de las maquilas a los grandes mercados del TLCAN (1994)³¹. En lo que concierne al sur de México, se pretende crear las condiciones económicas para que los campesinos, las comunidades étnicas y la población en su conjunto puedan enrolarse en los trabajos de las nuevas industrias (petróleo, turismo, monocultivos, selección y clasificación de la diversidad biológica y las maquilas).

Se olvidaron también, Bértola y Ocampo, de La Comunidad del Caribe (Caricom). Reestructurado con el Mercado Económico Común, creado en 2006, los estados o territorios del Caricom/CSME empiezan un proceso con miras a obtener, en un periodo de tres años, la total libertad de movilidad laboral. Por otra parte, algunos territorios permanecen fuera de estos procesos de integración regional. De esta manera, los departamentos franceses de la Martinica, Guadalupe y Guyana están más unidos a Francia y al Mercado de la Unión Europea que a sus vecinos. Algunos de estos países (Centroamericanos y del Caribe), sólo son señalados (por Bértola y

³¹ México ha firmado tratados de libre comercio, previamente, con los siguientes países centroamericanos: Costa Rica (firmado en 1995), con Nicaragua (firmado en 1998), así como con el “Triángulo del Norte”, compuesto por El Salvador, Honduras y Guatemala (signado a partir de marzo del 2001).

²⁹ Lo que comprende los estados de Puebla, Guerrero, Morelos, Tlaxcala, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche y Yucatán.

117

Ocampo), como un “patrón terciario” (p. 276). Patrón que lo caracterizan por las exportaciones tanto, de servicios de transporte, como financieros en Panamá, y turismo en los demás.

En cuanto al “patrón de integración sur” que, para Bértola y Ocampo, sólo es importante señalar: “la combinación de exportaciones extraregionales de productos básicos y manufacturas basadas en recursos naturales con un comercio intrarregional mucho más diversificado, en el cual tienen una presencia importante las manufacturas con mayores contenidos tecnológicos” (p. 276), o simplemente decir que: “las exportaciones de productos básicos sigue representando más de la mitad de las exportaciones de (Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela), en tanto que Chile y Perú lo más destacado (...) es el creciente peso de manufacturas basadas en recursos naturales” (p. 276). En cuanto a las exportaciones extraregionales, dicen que “el efecto más positivo ha sido la oportunidad que ha creado el gigante asiático (China) para las exportaciones intensivas en recursos naturales de Sudamérica, tales como: petróleo, soya, cobre y hierro (...)” (p. 280) (...) con sus derivados de ambos metales.” Bértola y Ocampo no abordan lo que se denomina como los tratados de libre comercio “posliberales” (TLCPL); denominados de esta forma porque responden al fracaso de los tratados del neoliberalismo impulsados desde el norte. Estas reformas de libre comercio neoliberales que obligaron a la liberación de los flujos de comercio

y de inversión y su consolidación en tratados de libre comercio, no son capaces de generar “endógenamente” desarrollo, y para la adopción de una agenda de integración preocupada por temas de desarrollo y de equidad (Da Motta Veiga y Rios, 2007:28). No se puede afirmar que el regionalismo posliberal es una vuelta al viejo regionalismo, pues el contexto económico actual continúa marcado por la globalización y el mayor cuidado de los países de América Latina y el Caribe por mantener el equilibrio macroeconómico. Sanahuja (2010:95-96).

Partidarios del regionalismo posliberal, cabe destacar a Venezuela, Brasil, Argentina³² y más recientemente a Ecuador, Bolivia, Nicaragua y Honduras y muchas Islas del Caribe. Se consideran TLCPL el Mercosur, la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), La Unión de Repúblicas Suramericanas (Unasur), la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) y la Iniciativa de Integración de Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), (Honduras abandonó la ALBA en 2010, con posterioridad al golpe de Estado que derrocó al Presidente Manuel Zelaya en 2009).³³

³² El actual Brasil de Michel Temer y la Argentina de Mauricio Macri, ponen en duda la continuidad de estos grandes esfuerzos de integración regional.

³³ Véase González Molina, R. I., “Desarrollo Económico y las Integraciones regionales del siglo XXI”, *op. cit.*

Entre los países que claramente se deslindan de los postulados del regionalismo posliberal y que se han mostrado muy activos en firmas de TLC's extra-regionales con Estados Unidos, la Unión Europea, Asia y otros países se encuentran Chile, México, Colombia, Perú y en general los países que conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Aunque, para el MCCA, debe tenerse en cuenta el cambio de actitud de Nicaragua que, a pesar de formar parte del TLC entre el MCCA y República Dominicana, Tratado de libre Comercio para Centroamérica y República Dominicana (CAFTA+RD) (por sus siglas en inglés) y Estados Unidos, se ha adherido al ALBA.

VII. Conclusiones

Nunca será lo mismo, ni siquiera lo pretendo, leer este artículo de críticas al libro de Bértola y Ocampo, que estudiar con atención el libro de los autores. Sin embargo, la historia de América Latina no es sólo la descripción cuantitativa, o la presentación efímera de uno que otro protagonista de la historia, pues de esta forma se hace historia económica intrascendental, por la ausencia del sujeto.

Es necesario leer a Bértola y Ocampo para cualquier docente especializado en la materia y que tiene las más nobles intenciones de transmitir esas reflexiones del pasado latinoamericano a las nuevas generaciones. No obstante, no se puede sesgar la bibliografía, ni mucho menos

priorizar el *quantus* sobre la realidad. Puesto que el aspecto cualitativo de la realidad es mucho más complejo; es ahí donde las clases sociales y sus líderes se apasionan, laboran, sufren y se confrontan, tratando de repartir mejor los bienes de producción, el producto de su trabajo y los cargos políticos de la administración pública.

La región ha avanzado sorprendentemente en su desarrollo capitalista, no así en su desarrollo económico. Por un lado, las ciudades se han modernizado, la nueva tecnología de la Tercera Revolución Industrial, entró en las empresas, las maquiladoras y las transnacionales; el consumo de la población cambió radicalmente, comparado con el de la segunda ISI. Las computadoras, los automóviles, los televisores-videos, los CD's, los teléfonos celulares, el micro-onda, el uso del internet y toda clase de juguetes electrónicos, demuestra otro tipo de manufacturas y bienes de consumo durables que se han convertido en verdaderas necesidades de la vida posmoderna. Por otro lado, la alta concentración del ingreso y la internacionalización de los procesos productivos, la fragmentación de las cadenas de valor y el transporte aéreo, acortó las distancias y la “aldea global” destruyó todo tipo de intervencionismo y de proteccionismo unilateral.

Las ciudades nación del siglo xix, fueron la base de los estados-nación del siglo xx. América Latina dejó atrás sus complejas estructuras agropecuarias y, aunque las balanzas comerciales si-

guen dependiendo de las exportaciones de bienes primarios (la nueva primarización), la sociedad se concentra en las grandes urbes, el trabajo se hizo informal, pues los obreros, que antes estaban en las fábricas en el régimen fordista, fueron lanzados a las calles ahora como vendedores de baratijas chinas, comidas rápidas, flores y drogas. Los emigrantes ya no son los campesinos o los marginales de las ciudades mexicanas o centro-americanas, ahora son las clases medias latinoamericanas, que aunque muchos son calificados en sus oficios o profesionales universitarios, prefieren emigrar y hacer trabajos manuales, o emplearse en la rama de servicios en las grandes ciudades de Estados Unidos o Europa.

Reflexionemos seriamente sobre este aspecto: no sólo la informalidad, la flexibilidad y la precariedad laboral, a la que estamos obligados para ser receptores de las IED y las maquiladoras, son la causa de la pérdida del arraigo de la población latinoamericana. Hoy son básicamente responsables la violencia de la delincuencia organizada y el flagelo del narcotráfico que, corrompió los principios políticos, las estructuras económicas, jurídicas, militares y sociales. Transformaron países enteros, en economías subterráneas de narcotráfico y de todo tipo de giros negros: venta de armas, narcomenudeo, lavado de dinero, trata de blancas, venta de órganos, secuestros, prostitución, abusos sexual de menores y traslado clandestino de emigrantes hacia Estados Unidos. Este tipo de actividades

que muchas economías europeas (Italia, Bélgica e Inglaterra), proponen hoy incluir en el cálculo del PIB, América Latina lo ejerce sin escrúpulos desde hace muchas décadas atrás.

¿De qué le sirve a un ciudadano “de a pie” de América Latina, el hecho de que suba o baje el precio petróleo a nivel internacional, si la gasolina o el transporte en los precios locales, nunca bajan?, ¿de qué le sirve que China compre e invierta más en América Latina, si la rentabilidad de las corporaciones y los terratenientes que acaparan la producción de estos bienes no se reparte? Lo que sí sabe muy bien, más de la mitad de la población latinoamericana, es que las políticas fiscales, la informalidad y flexibilidad laboral, el alto costo de los servicios, el encarecimiento por la privatización de la atención médica, la educación, y los fondos para el retiro, los empobrecen dramáticamente. Las políticas de “*fome zero*” (cero hambre) de Luis I. Lula da Silva en y de Dilma Rousseff en Brasil, “oportunidades” en México y el asistencialismo cada vez mayor, demuestran los rezagos alarmantes de más de 50% de la población latinoamericana en pobreza y del recrudecimiento de la indigencia. Los neoliberales menos ortodoxos prefieren “equilibrar la cancha” (en salud, educación y vivienda), antes de perderlo todo por la proliferación de fuertes brotes de violencia y anarquía social. No es extraño hacer política con el gasto público, en cada una de las campañas presidenciales, en América Latina.

Como los estados continente son una realidad de la globalización, podemos afirmar que no están equivocados los integracionistas “posliberales”. El desarrollo económico incluye actualmente la integración como un requisito *sine qua non*; solos los países latinoamericanos están perdidos e imposibilitados de superar asimetrías y rezagos, económicos, políticos y sociales. En bloque hay que reforzar, las empresas estatales eficientes, e instituciones supranacionales, tales como: Banco del Sur, Parlasur, Telesur, Petrosur y Petrocaribe. Es indispensable la moneda única, las políticas económicas compartidas, la erradicación del analfabetismo, de la mortalidad infantil y materna. Es un requisito también de los TLCPL el respeto de los derechos humanos y la democracia, la soberanía, la autodeterminación y no intervención de las naciones. En síntesis, hay que reforzar la unidad sus-sur primero, y el desarrollo económico, que es muy diferente al sólo crecimiento del PIB.

BAUER (2000). "La Hispanoamérica rural, 1870-1930, en L., Bethell, Historia de América Latina. Economía y Sociedad. 1870-1930. Vol. VII. Ed. Critica Barcelona.

BETHELL, L. (2000). Historia de América Latina. Economía y Sociedad. 1870-1930. Vol. VII. Ed. Critica Barcelona.

- BOISER, S. (2005, agosto). Hay espacio para el desarrollo local en la globalización. Revista CEPAL, 86.
- BOLTVINIK, J. (2003, mayo) Métodos de medición de la pobreza. Conceptos y tipología. *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 5. Se puede encontrar también en: www.colmex.mx/academicos/ces/julio/imagenes/stories/sociales1.pdf
- BORAH, W. y COOK, S.E. (1989). El pasado de México: Aspectos sociodemográficos. Ed. FCE México.
- BRAUDEL, F. (1993). *El mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, Ed. FCE, Madrid.
- BULMER, Thomas, V. (1989). *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Ed. FCE México.
- CÁRDENAS, E. OCAMPO, J. A. Y THORP, R., (2003). (comps). *La era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX*. México. FCE.
- CARMAGNANI, M. (2004). *El otro occidente. América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*, Ed. FCE.
- CARDOSO, E. Y HELWEGE, A. (1993) *La economía latinoamericana. Diversidad, tendencias y conflictos*. Ed FCE México.
- CARDOSO, F. S. Y BRIGNOLI PÉREZ, H. (1981). *Los métodos de la historia. Teoría y praxis*, Ed. Grijalbo.
- CASTOR, S. (1977) *Crisis del 29 y la instauración de un nuevo sistema de dominación y dependencia en Haití*, Ed. UNAM, México.
- COCKCROFT, J. (2001) *América Latina y los Estados Unidos. Historia y Política país por país*. Ed. Siglo XXI, México., D.F.
- CORREA, S. M. A. (2012). “El papel de México en los procesos de integración latinoamericano”, en Briceño Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A. y Casas Gragea, A.M. (Eds.), *Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. FCE, P. 161.

- económica de América Latina” en Investigación Económica, 184. FE-UNAM.
- _____ (2012). Crisis de los años treinta e impacto en América Latina. México: UNAM, Facultad de Economía.
- _____ (2012). Desarrollo económico de América Latina y las Integraciones regionales del siglo XXI. Medellín, Colombia, Ecos de Economía, Universidad EAFIF. # 35-Año 16/ julio-diciembre de 2012.
- _____ (2015) “Venturas y desventuras de las actuales integraciones latinoamericanas”, Economía Informa, Mayo-Junio, núm 392. FE-UNAM.
- GRUNWALD, J. y MUSGROVE, P (1970). *Natural Resources in Latin American Development*, Baltimore and London Johns Hopkins Press.
- GUTIÉRREZ, A. (2012). “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de la Integración”, en Briceno Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A. y Casas Gragea, A.M. (Eds.), *Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. FCE.
- HALPERIN DONGHI, T. (1969), *Historia Contemporánea de América Latina*, Madrid, Ed. Alianza.
- HATTON, T.J, Y J.G. WILLAMSON,(1994) Integrational Migration, 1850-1939: An Economic Survey, en T.J. Uotton y J.G. Williamson (eds), *Migration and international labour Market, 1850-1939*, London, Routledge.
- HOBBSAWN, E. (2009). *En torno a los orígenes de la revolución industrial*, Ed. Siglo XXI.
- KEYNES, J.M. (1936) Teoría general del empleo, el interés y el dinero, Ed Palgrave Macmillan

KONETZKE, R. (1982). "América Latina. II. La Época Colonial", Vol. 22, Ed. Siglo XXI de España Editores, S.A.

LE RIVERENT, J. (1972). Historia Económica de Cuba, Ed. Ariel, Barcelona España.

LYNCH John. (2008). *Las Revoluciones hispanoamericanas. 1808-1826*, Ed Ariel, Barcelona.

MC LUHAN, M. (2015). La Aldea Global. Ed GEDISA.

MADISSON, A.(1988). *Dos crisis: América Latina y Asia 1929-1938 y 1973-1983*, Ed. FCE, México

METHOL FERRÉ, A. (2012). "América del Sur: De los Estados-ciudad al Estado continental", en Briceño Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A., y Casas Gragea, A.M. (Eds.), *Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. FCE.

PRADOS DE LA ESCOSURA, L.(2007). "Inequality and Poverty in Latin America: A long-Run Exportation" en T.J, Hatton , K.H. O'Rourke y A.M. Taylor leds.) *The new comparative Economic History. Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson. Cambridge, MIT Press. Cap 12.*

PUIGGRÓS, R. (1974). *El Irigoyenismo*, Ed. Corregidor, Buenos Aires.

RICARDO, D. (1992). Principios de economía política y tributación, Ed Pier Luigi Porta.

RIVAROLA PUNTIGLIANO, A. (2012). Briceño Ruiz, J., A. y Casas Gragea, A.M. (Eds.) *Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. FCE

ROETT, R, y SCOTT, S. R.(1991). *Paraguay: the Personalist Legacy (Nation of Contemporary Latin America)*. Ed. Westview Pr.

SMITH, ADAM. (1985). Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones, Ed FCE.

SANAHUJA, J. A. (2010). "Suramérica y el regionalismo posliberal", en Cienfuegos, M. y Sanahuja, J.A. (Eds.), *Una región en construcción. UNASUR, la integración de América del Sur*, Barcelona: Fundación CIDOB.

WALLESTEIN, I. (2006). *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*, Madrid, Siglo XXI Editores.

WILLIAMS, E.(1970) *Capitalism and Slavery*, Londres, A. Deutsch.

_____ (1984). *From Columbus to Castro: The History of Caribbean*. N.Y. Vintage.

SEN, A. K. y NUSSBAUM, M. (1993). *The Quality of Life*, Oxford, Clarendon Press.

SEMO, E, (1973). *Historia del capitalismo en México. Los orígenes 1521-1763*, Ed Era, México.

SCHEJTMAN, A. (1981). "El agro mexicano y sus intérpretes", Nexos, 39, México.

TAPELLA, E, (2002). "Reformas Estructurales y la cuestión agraria en Argentina: reabriendo el debate entre "Chayanovistas" y "Leninistas" al inicio del nuevo siglo", Ponencia presentada en El VI Congreso latinoamericano de Sociología Rural. Organizado por ALASRU, Porto Alegre, Brasil.

TOWNSEND, P. (1979). *Poverty in the United Kingdom, Penguin Harmondsworth, Reino Unido.*

ZAVALETA MERCADO, R. (1977). *Consideraciones generales de la historia de Bolivia. En América Latina: historia de medio siglo*, Ed. Siglo XXI.