

LAS CIENCIAS SOCIALES Y LA AGENDA NACIONAL

Reflexiones y propuestas
desde las Ciencias Sociales

XII

México en la globalización:
inserción actual y retos estratégicos

Claudia Maya
Enriqueta Serrano
coordinadoras



LAS CIENCIAS SOCIALES Y LA AGENDA NACIONAL
Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales

XII

México en la globalización:
inserción actual y retos estratégicos



LAS CIENCIAS SOCIALES Y LA AGENDA NACIONAL
Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales

Jorge Cadena Roa
Miguel Aguilar Robledo
David Eduardo Vázquez Salguero
Coordinadores generales



XII

México en la globalización:
inserción actual y retos estratégicos

Claudia Maya
Enriqueta Serrano
Coordinadoras



UASLP
Universidad Autónoma
de San Luis Potosí



FACULTAD DE
**CIENCIAS SOCIALES
Y HUMANIDADES**



**EL
COLEGIO
DE
SAN LUIS**



CONACYT
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología



COORDINACIÓN GENERAL

Jorge Cadena Roa (UNAM)
Miguel Aguilar Robledo (UASLP)
David Eduardo Vázquez Salguero (COLSAN)

COMITÉ CIENTÍFICO

Miguel Aguilar Robledo (UASLP)
Jorge Cadena Roa (UNAM)
Rosalba Casas Guerrero (UNAM)
Oscar Contreras Montellano (COLEF)
María Guadalupe Galindo Mendoza (UASLP)
Alfredo Hualde Alfaro (COLEF)
Esteban Krotz Heberle (UADY)
María Luisa Martínez Sánchez (UANL)
Cristina Puga Espinosa (UNAM)
Esperanza Tuñón Pablos (ECOSUR)
Guadalupe Valencia García (UNAM)
Eduardo Vega López (UNAM)

COMITÉ ORGANIZADOR

Miguel Aguilar Robledo (UASLP)
Jorge Cadena Roa (UNAM)
Oscar Contreras Montellano (COLEF)
María Luisa Martínez Sánchez (UANL)
Sandibel Martínez Hernández (COMECSO)
Cristina Puga Espinosa (UNAM)
David Eduardo Vázquez Salguero (COLSAN)
Anuschka van't Hooft (UASLP)

COORDINACIÓN TÉCNICA

Sandibel Martínez Hernández (COMECSO)
Martha de la Luz Rivera Sierra (COLSAN)
Anuschka van't Hooft (UASLP)

DIFUSIÓN

José Israel Trejo Muñiz (COLSAN)
Laura Gutiérrez Hernández (COMECSO)
Astrid Gutiérrez López (COMECSO)
Oscar Humberto Silva Silva (UASLP)

SISTEMAS

Roberto Holguín Carrillo (COMECSO)

FERIA DEL LIBRO DE LAS CIENCIAS SOCIALES

Stefano Santasilia (UASLP)

TALLERES

Stefano Santasilia (UASLP)

PRESENTACIONES DE LIBRO

Mauricio Genet Guzmán Chávez (COLSAN)

ACTIVIDADES CULTURALES

José Ramón Álvarez González (COLSAN)

DISEÑO GRÁFICO

Amanali Cornejo Vázquez (UNAM)
Lucía Ramírez Martínez (UASLP)
Daniela Vendramin (*Freelance*)

LOGÍSTICA

Juan Enrique Ávalos Arguijo (UASLP)
Ana Laura Fonseca Patrón (UASLP)
Pedro Antonio García Martínez (COLSAN)
Judith Esther García Pérez (COLSAN)
Erika Gloria Gómez (UASLP)
Ramiro Alejandro Hernández Rivera (UASLP)
Anabel Meave Gallegos (COMECSO)
José de Jesús Meléndez Martínez (UASLP)
Daniel Abraham Rodríguez Chávez (UASLP)
María Gabriela Torres Montero (UASLP)

COORDINADORES DE EJES

La democracia cuestionada.
Representación, comunicación y
participación política

Julio César Contreras Manrique (COLSAN) |
Willibald Sonnleitner (COLMEX)

Acción colectiva, movimientos sociales,
sociedad civil y participación

Juan Carlos Ruiz Guadalajara (COLSAN) |
Gustavo Urbina (COLMEX)

Desigualdades, pobreza, economía informal,
precariedad laboral y desarrollo económico

Cristina Bayón (UNAM) | Sara Ochoa (UNAM)
| José Guadalupe Rivera González (UASLP)

Políticas públicas y gobernanza

Enrique Delgado López (UASLP) |
Eduardo Villareal (CIDE)

Medio ambiente, sustentabilidad y
vulnerabilidad social

Juan José Cervantes Niño (UANL) |
Leonardo Márquez Mireles (UASLP) |
Dolores Molina Rosales (ECOSUR)

Migraciones y transmigraciones

Rodolfo Cruz (COLEF) | Ivy Rieger (UASLP) |
Martha Judith Sánchez (IIS-UNAM)

Corrupción, impunidad, estado de derecho y
reforma judicial

Silvia Inclán (IIS-UNAM) |
Mauricio Merino (CIDE)

Criminalidades, violencias, opresiones y
seguridad pública

Fuensanta Medina (COLSAN) |
José Luis Velasco (UNAM)

Problemas urbanos y del territorio

Briseida López Álvarez (COLSAN) |
Federico Morales (UNAM)

Estudios de género: feminismos violencias y
temas emergentes

Oresta López (COLSAN) | María Luisa
Martínez (UANL) | Esperanza Tuñón (ECOSUR)

Población en condiciones de vulnerabilidad
y riesgo

Patricia Julio Miranda (UASLP) |
Jorge Damián Morán Escamilla (COLSAN)

México en la globalización: inserción actual
y retos estratégicos

Claudia Maya (UNAM) |
Enriqueta Serrano (COLSAN)

Conocimiento, ciencia e innovación:
contribuciones e impactos a la
problemática social

Rosalba Casas (UNAM) | Michelle Chauvet
(UAM-A) | Marco Antonio Montiel (COLSAN)

Los desafíos de la educación

Rocío Amador (UNAM) | Rubí Ceballos
Domínguez (UASLP) | Lorenza Villa Lever
(IIS-UNAM)

Los mundos simbólicos: estudios de la cultura
y las religiones

Mariana Molina (COLMEX) |
Gilberto Pérez Roldán (UASLP) |

Construcción social desde el discurso,
la escritura y los estudios visuales

Ramón Alvarado Ruiz (UASLP) |
Elke Köppen (UNAM)

Teorías y metodologías de las ciencias
sociales

Jorge Galindo (UAM-C) |
Alejandro Monsiváis (COLEF)

Problemas actuales de las ciencias sociales:
docencia, investigación, difusión, evaluación,
publicaciones

Miguel Aguilar Robledo (UASLP) | Jorge
Cadena Roa (UNAM) | Oscar Contreras
(COLEF)

Talleres pre-congreso: ciencias sociales
digitales.

María Guadalupe Galindo Mendoza (UASLP)
| Roberto Holguín Carrillo (LAOMS) | Ricardo
Mansilla (UNAM)



Los trabajos incluidos en *Las ciencias sociales y la agenda nacional. Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales*, coordinado por Jorge Cadena Roa, Miguel Aguilar Robledo y David Eduardo Vázquez Salguero, caen bajo la licencia de Creative Commons Atribución-Sin Derivar 4.0 Internacional (CC BY-ND 4.0). El contenido de dichos trabajos puede ser copiado y redistribuido en cualquier medio o formato, siempre y cuando se den los créditos correspondientes y no tenga fines comerciales.

El contenido, textos, cuadros e imágenes, de los trabajos publicados aquí es responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan las opiniones de los coordinadores ni de las instituciones académicas a las que se encuentran adscritos.

Obra en www.comecso.com

Las ciencias sociales y la agenda nacional. Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales

COORDINADORES GENERALES

Jorge Cadena Roa
Miguel Aguilar Robledo
David Eduardo Vázquez Salguero

VOLUMEN XII

México en la globalización: inserción actual y retos estratégicos

COORDINADORES

Claudia Maya
Enriqueta Serrano

ISBN Colección: 978-607-98224-0-8
ISBN Volumen XII: 978-607-98224-9-1

Consejo Mexicano de Ciencias Sociales, A.C.
www.comecso.com

Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades,
Universidad Autónoma de San Luis Potosí
<http://www.uaslp.mx/>

El Colegio de San Luis, A.C.
<http://www.colsan.edu.mx/>

Las Ciencias Sociales y la agenda nacional. Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales consta de dieciocho volúmenes, uno por cada eje temático desarrollado en el VI Congreso Nacional de Ciencias Sociales, que se ponen a disposición del público en dos formatos, uno como documento portátil (.pdf) y otro elaborado con el software *Open Journal Systems* (OJS), libre y de código abierto, sin fines de lucro, que se ha convertido en el estándar de las publicaciones académicas periódicas. El OJS permite registrar e indexar cada trabajo, lo que facilita su localización en línea a partir de descriptores básicos que son reportados a los motores de búsqueda como título, autor, resumen y palabras clave. La obra puede descargarse en ambos formatos de: <http://www.comecso.com/ciencias-sociales-agenda-nacional>.

Índice General

México en la globalización: inserción actual y retos estratégicos 11
Enriqueta Serrano y Claudia Maya

Retos del Estado Mexicano ante la globalización: sentido de pertenencia

Creación de un discurso geopolítico para la Frontera Norte a través de la “Literatura Norteña”.. 15
Leonora Arteaga Del Toro y Julián Beltrán Pérez

El capital social como estrategia de empresarios del sector agroindustrial en el Bajío Mexicano 29
Melissa Macías Mejía

El impacto de la globalización en el desarrollo actual del Estado-nación 49
Lesly Estefania Flores Rivera

Reconfiguraciones financieras y de inversión en Asia. Proyecciones para México

Inversión extranjera directa en México: Estados Unidos y China 67
Mario Gutiérrez-Lagunes

Instituciones microfinancieras: un contraste entre Bangladesh y México 87
Roberto Soto Esquivel

Regionalización de la banca en Centroamérica y Asia Pacífico 105
Aderak Quintana Estrada

Política exterior y cooperación internacional

La globalización de la diplomacia cultural mexicana vista a través de su relación bilateral científica con Francia: el giro de los noventa..... 121
François Donatien Siry

Antecedentes, características y retos de la dimensión cultural de la política exterior de México en la actualidad..... 139
Rocío Arroyo Belmonte

Agricultura sin agricultores. Modelos empresariales en la producción de fresa en la región de Zamora 159
Eduardo Santiago Nabor

Integración y desarrollo local

Situación y perspectivas de integración y desarrollo territorial a través de las Zonas Económicas Especiales 171

Héctor B. Fletes Ocón, Guillermo Valdiviezo Ocampo y Guadalupe Ocampo Guzmán

La modernidad y el enfoque de políticas públicas en materia de nutrición 197

Sebastián Felipe Amaro Cavada

Integración de América del Norte: una perspectiva interdisciplinaria

Cadenas globales de valor y desempeño de las filiales automotrices de Estados Unidos en México (2009-2015)..... 225

Elisa Dávalos

La educación superior en la región de Norteamérica en la agenda de desarrollo de México 249

Paola Suárez Ávila

Comercio global y competitividad

Viabilidad de los programas de apoyo gubernamental para el impulso de la competitividad internacional de las pymex en México 263

Haydée Alejandra Ruiz Cornelio, Germán Martínez Prats, Mariela Adriana Rodríguez Ocaña y Antonio Carlos Arguello Herrera

Política fiscal: Instrumento a la globalización 275

María del Carmen García García, Dirce Alethia García García y Marcial Rodríguez Reyes

Cláusulas Laborales y los acuerdos de libre comercio de nueva generación

La ley minera desde una perspectiva crítica ¿desarrollo para quién? 297

Karen Estefanía Sánchez González

Introducción general

México en la globalización: inserción actual y retos estratégicos

Enriqueta Serrano (COLSAN)
Claudia Maya (UNAM)
Coordinadoras

Las Ciencias Sociales y la Agenda Nacional orientaron *el Sexto Congreso Nacional de Ciencias Sociales* celebrado en la ciudad de San Luis Potosí del 19 al 23 de marzo del 2018 bajo la convocatoria del Consejo Mexicano de Ciencias Sociales (COMECOSO).

El documento que tiene en sus manos es producto del Eje 12 “**México en la globalización: inserción actual y retos estratégicos**” que tuvo lugar en dicho evento académico. El Eje 12 convocó a expertos y académicos competentes en estos temas, que presentaron sus trabajos y avances de investigación en siete mesas de trabajo diferentes en la que se abordaron los retos estratégicos de la inserción actual de México en la Sociedad Internacional Contemporánea.

Las mesas de trabajo que componen este eje fueron, las siguientes: 1. Integración de América del Norte: una perspectiva interdisciplinaria. 2 Comercio Global y competitividad. 3Interración y desarrollo local .4. Clausulas laborales y los acuerdos de libre comercio de nueva generación. 5. Reconfiguraciones financieras y de inversión en Asia. Proyecciones para Mexico. 6. Política exterior y Cooperación internacional y, 7. Retos del Estado Mexicano ante la globalización: Sentido de pertenecía.

En ellas, se intentó construir nuevos escenarios, respuestas y soluciones a los retos que México tiene por delante, particularmente las vicisitudes de los procesos de integración y surgimiento de distintos actores en las relaciones internacionales.

Estas páginas pretenden compartir y socializar los resultados de las siete mesas de trabajo en que los especialistas presentaron resultados y/o avances de sus investigaciones desde el enfoque de las Ciencias Sociales y las Humanidades.

En este marco se discutió el papel de México en un contexto en donde la mayor integración comercial a través de una gran liberalización de flujos de mercancía y capitales ha

dato pie a lo que hoy se conoce como globalización. Los impulsos de esta gran integración, particularmente a la economía de América del Norte, generaron cambios y desbalances estructurales en las economías implicadas, con resultados no tan favorables como son: un raquítrico crecimiento económico sin desarrollo social, una progresiva desigualdad y desempleo, una gran dependencia del comportamiento de los mercados internacionales, y quizás los más grave, el diseño de políticas públicas que promueven la austeridad fiscal y agudizan la situación de concentración del ingreso y pobreza; atizando los movimientos, migraciones y transformaciones sociales. Si bien, la globalización nos vinculó al mundo y a la tecnología, también transfiguró los ámbitos políticos y sociales de una manera muy acelerada y confusa. El análisis de esta realidad compleja fue uno de los objetivos de este Congreso.

De esta manera se señaló que México no está exento de los efectos del proceso globalizador. Las negociaciones entono al TLCAN y al TLCUEM simbolizan un ejemplo evidente de la integración e incertidumbre que se suscita en el escenario internacional y que impacta en las dinámicas económicas, políticas, sociales, culturales y de migración del país.

En 1994, con la firma del Tratado de Libre Comercio, la mayor apertura comercial externa y la eliminación de restricciones a la inversión extranjera directa se visualizaban como promotoras del crecimiento económico, desarrollo y empleo. Sin embargo, el crecimiento alcanzado en los últimos treinta años en México ha sido mucho menor al esperado y fuertemente influenciado por los movimientos de una economía globalizada, particularmente por los vaivenes de la economía estadounidense. Así, la inserción de México a la economía mundial se acompañó de una creciente desregulación financiera, movilidad de capitales y de bienes y servicios que requerían de la implementación de políticas macroeconómicas de estabilidad. México presenció un fuerte impulso al sector financiero en detrimento del sector productivo nacional, con la característica principal de reducción del gasto público provocando mayores desequilibrios sociales, migraciones y endeudamiento público y privado, llevando a la economía a un estancamiento permanente al no implementarse políticas de desarrollo y fomento de las capacidades productivas internas, incluido el campo y agro mexicano.

Dentro de los más recientes retos que México enfrenta, se planteó la difícil relación con Estados Unidos en la era de Donald Trump, caracterizada por un fuerte rechazo al TLCAN, acuerdo que ha sido calificado como causante del déficit comercial y la pérdida de

competitividad de los empleos estadounidenses. No obstante, el TLCAN ha sido un determinante en el crecimiento del PIB mexicano y a su vez el promotor de gran desigualdad social y regional. En este sentido, la dependencia de México a un modelo de inclusión con el orden económico globalizado ha tenido serias deficiencias, lo cual ha hecho indispensable replantearse un modelo de crecimiento incluyente que posibilite el crecimiento interno, la generación de empleos y una política industrial y tecnológica favorable al desarrollo del país y reduzca la brecha de desigualdad. Este contexto obliga al gobierno de México a replantear su estrategia de crecimiento y cuestionar las virtudes de la globalización y la gran integración y dependencia a la economía de América del Norte.

México tendrá que permitirse importantes incrementos en el gasto público, políticas de no austeridad, fortalecimiento del mercado interno y cuidado del medio ambiente, así como diversificar su comercio y sus socios, si desea un crecimiento económico y del empleo sostenido; a la par, tendrá que negociar y delimitar su papel en el nuevo Orden Multipolar caracterizado por una Geopolítica Mundial rediseñada. Una gigantesca tarea, pero impostergable.

Creación de un discurso geopolítico para la Frontera Norte a través de la “Literatura Norteña”

Creation of a geopolitical discourse for Mexico’s Northern Border from “Northern Literature”

Leonora Arteaga Del Toro¹ y Julián Beltrán Pérez²

Resumen: La frontera es tomada como el límite en que un Estado puede ejercer su poder con total soberanía. Desde el punto de vista de la Geopolítica para el caso de México, sus dos fronteras juegan distintos papeles. Esto es por al menos dos razones, la primera siendo los vecinos con los que colindan y las interacciones con ellos, la segunda que cada una de ellas es percibida y caracterizada de distinta manera por el Estado mexicano. Dentro de la “Literatura Norteña”, se pueden encontrar manifestaciones de cómo se da esta caracterización de la frontera norte.

Abstract: Borders are taken as the limit in which a State can exercise its power with total sovereignty, in accordance with the Westphalian International System structure. From geopolitics standpoint, in Mexico’s case, both borders play different roles. This is for at least two reasons, the first being the neighbors that border with it and how the state interacts with them, and the second, is that both are perceived and characterized differently by the Mexican government. Inside “Northern Literature”, one can find manifestations of how the northern border is characterized.

Palabras clave: Geopolítica; Discurso; Frontera Norte

Introducción: geopolítica crítica y literatura

La geopolítica como disciplina es relativamente joven. Sus inicios datan de finales del siglo XIX. En su acepción más pura, se trata de combinar a la geografía con las relaciones de poder que se dan entre los Estados, primordialmente con los que se colinda. En sus inicios estuvo ligada al realismo político (Ó Tuathail, 1998), debido a que esta era la corriente dominante para hacer política exterior, dado que explica a los fenómenos que conciernen a la geopolítica desde la

¹. Dra. en Estudios del Desarrollo Global. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales Líneas de investigación: Diplomacia Cultural y Patrimonio Cultural, Comunidades y Procesos Sociales. Correo electrónico: leonoraarteaga@gmail.com

² Maestro en Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Humanidades. Líneas de investigación: frontera e identidad en la literatura.

óptica de la política y el poder.

La relación entre política y poder no es nueva. Desde la antigua Grecia, el Renacimiento y la Ilustración, ha sido explorada. La principal debilidad de esta forma de geopolítica es que solo se enfoca en el poder y el interés estatal sin tomar en consideración otras aristas. Estas otras aristas siendo las relaciones sociales y las dinámicas que crean dentro de los territorios. Si bien es imposible, en caso de guerra tomar en cuenta a todos los ciudadanos dentro de un Estado por la rapidez con la que hay que actuar, se debe tomar en consideración que para cuestiones de más largo plazo, la macro dinámica social, la cual es clave para asegurar una relación cordial y estable entre los Estados.

En el sentido estricto de la geopolítica, una frontera es tomada como el límite en que un Estado puede ejercer su poder con total soberanía, de acuerdo con la estructura del Sistema Internacional Westfaliano. La geografía demarca los límites de la vida entendida como las condiciones de habitar el lugar: después de la línea fronteriza, lo que sigue es ilegal. Y de este lado, “del lado de acá” (esta frase pertenece a la novela Rayuela, donde Julio Cortázar llama “del lado de acá” a Buenos Aires, con respecto a Francia) la vida se organiza hasta donde su geografía lo permite.

En el caso de México hay una clara diferenciación entre sus dos fronteras, las razones por la cual se da esto, van desde los vecinos con los que colindan y las interacciones con ellos, hasta la percepción que se tiene de que cada una de ellas y como son caracterizadas de distinta manera por el Estado mexicano. Dentro de la “Literatura Norteña”, se pueden encontrar expresiones de cómo se da la caracterización de la frontera norte. Lo anterior, se debe a que tanto porque es el primer frente que contiene y a su vez amortigua la influencia estadounidense, así como por ser un espacio donde ambas culturas se conjugan. Estas manifestaciones se pueden encontrar en el lenguaje que se utiliza en esta literatura para describir a la región de la frontera norte y cómo las palabras utilizadas toman distintos significados para los pobladores de dicha región como para el resto de los mexicanos. En este sentido, el objetivo de este trabajo es explorar los significados del lenguaje utilizado en la “Literatura Norteña” para apoyar la construcción de un discurso geopolítico que caracterice a la frontera norte de México respondiendo tanto al orden mundial multipolar como a su estructura social; tanto para comprender cómo se dan las interacciones producto de las relaciones comerciales con EEUU, así como para explorar qué tan inmersa en el

proceso de globalización se encuentra la frontera norte. Este trabajo es un estudio multidisciplinario teórico metodológico.

Geopolítica y creación de discurso

Según Karl Haushofer, geopolítico alemán, se puede señalar que la geopolítica es una relación específica entre la realidad geográfica del Estado y la política, en ese orden (Cuellar, 2011, p.49). Es decir, existe una relación íntima entre el comportamiento del Estado y los vecinos que lo rodean, porque en cierta medida su comportamiento es determinado por su posición geográfica y con quienes se relaciona.

Karl Haushofer, no ha sido el único intelectual que ha observado este patrón, durante La Ilustración, Montesquieu sostuvo que las condiciones geográficas y el clima eran determinantes para la evolución política de una sociedad (Zamora, 2016, p43). Dando pie a argumentos, que en ocasiones son calificados como “deterministas”, sobre la diferencia entre el norte y el sur, los cuales se han apoyado en las diferencias contrastantes mostradas por el desarrollo económico que presentan ambas regiones.

Si se entiende por geopolítica a un aspecto total respecto de la complejidad de la vida social y el contexto en el que se involucra y se desarrolla (González, 2011, 345), se debe a que se basa en un discurso, y a su vez construye discurso sobre las relaciones de poder que se dan entre los Estados, como parte de la Macrodinámica social que permea hacia los habitantes de dichos Estados, porque el Sistema Internacional se comporta como una estructura estructurante.

Otra manera de entender a la geopolítica es viéndola como una guía para comprender al mundo, porque utiliza descriptores geográficos, metáforas y plantillas, lo que ayuda a generar un modelo más simple del mundo, el cual es utilizado para aconsejar a los hacedores de política exterior (Dodds, 2007 p4-5). Desde esta perspectiva, la geopolítica se torna en una herramienta tanto para generar discurso como para estudiarlo. Bajo esta óptica habrá que tener cuidado en cómo es utilizado, porque este discurso genera imaginarios, los cuales sin tener la intención de hacerlo dotan de una identidad en ocasiones no solicitada a una región en particular.

Ahora bien, habrá que estar consciente de que los lugares, como las relaciones sociales son dinámicos. Los lugares son redes de relaciones sociales que han sido producto de la actividad humana y las funciones que se han realizado en ellos, así como sus instituciones están

construidas sobre la base de las actividades humanas que se llevan a cabo en ellos. Lo cual cambia y evoluciona conforme el tiempo avanza (Flint, 2006). Por eso, es necesario ser cuidadoso a la hora de etiquetar a un lugar o una región, ya que inadvertidamente se puede crear un estereotipo.

Aunque en su forma más pura la geopolítica es la práctica de los estados de controlar y competir por territorio (Flint, 2006, p.13), también es una práctica que crea imágenes mediante lenguaje y discurso. Es decir, no sólo se queda en el mundo de la política sino que permea a la macrodinámica social de la población dentro de los Estados. Además de ser una práctica de “hombres de Estado” también ayuda a distinguir polos y relaciones de poder dentro de su discursividad.

Es tan vasto el trabajo desde esta perspectiva, que se incluye ahora como una rama de la disciplina bajo el nombre de geopolítica crítica (Ó Tuathail, 1998). Esta rama promueve interpretaciones del mundo y su historia, contrarias a las presentadas por los gobiernos y los medios de comunicación masivos (Flint, 2006, p.16). Es decir esta rama invita a cuestionar todo aquello que es promovido por las instituciones, llamando a los ciudadanos a echar una mirada más crítica a los discursos que les permean.

Para estudiar geopolítica, hay que estudiar discurso que puede ser definido como las prácticas representativas mediante las cuales las culturas pueden constituir creativamente mundos de significado (ó Thuatail, 1998 p1.).Lo que Geraóid Ó Tuathail, quiere expresar es que no sólo los hechos y la facticidad cuentan, sino también es necesario conocer los significados del discurso y su interpretaciones. Estas interpretaciones crean narrativas, las cuales en ocasiones son utilizadas como opuestos, por ejemplo el uso de nosotros y los otros.

Por lo que se le invita al individuo a comprender los contextos culturales de dónde emanan los discursos para interpretar sus significados; a no separar en dos categorías política y cultura; a no utilizar opuestos como una forma de comprender al mundo; y sobre todo a cuestionar los significados que promueven los gobiernos y los medios de comunicación como verdaderos entre ellos.

Lo anterior, se debe, a que la manera en la que se crearon los Estados y qué estructuras armaron en el proceso de su construcción como nación, tiene un gran Impacto condicionado en su cultura geopolítica (Ó Thuatail, 1998, p.17). Así como el hombre construye su ser, los Estados

han hecho lo mismo y la forma en la que han construido y creado instituciones, y los valores que emanan de ellas así como actúan al relacionarse con el resto de los estados dentro del sistema internacional.

Pero, se necesita reconocer que no todos los discursos geopolíticos tienen el mismo origen ni son tratados iguales. Existen discursos creados por instituciones estatales, por la sociedad civil o por instituciones privadas (Ó Tuathail, 1998); cada uno de ellos representando un interés en particular. En este sentido la literatura también puede generar discurso geopolítico. Dado que nos presenta narrativas sobre los procesos sociales que se generan como parte de la vida cotidiana de una región en particular o de la región que quiere representar.

También, contribuye a comprender los significados de los discursos que han sido creados, porque en ella queda grabada la historia, la cultura y la forma de vida de la región que representa, las cuales promueven como parte de su identidad.

Literatura Norteña: lucha por su autonomía y su discurso geopolítico

Hace un poco más de un par de décadas, en la franja fronteriza del norte de México, nace una literatura que ha quedado regionalizada en un campo temático de situaciones que solamente ocurren en ciertas geografías como la migración o la violencia; “la Literatura del Norte tiene apenas un par de décadas de existencia. Su denominación proviene del reacomodo del campo literario mexicano en la era de la globalización, cuando el Estado perdió su hegemonía como patrocinador cultural y, a su vez, emergieron o se reforzaron las industrias culturales de corte transnacional” (Enderle, 2012, pág. 75). Esta literatura asociada en ocasiones, aunque no necesariamente se toquen los temas, con lugares como el desierto, en otras con la violencia, representa a una región geográfica conformada por los estados del norte de México, a saber, - Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Baja California, en ocasiones también se incluye en esta clasificación geográfica, Baja California Sur, Sinaloa y Durango.

A su vez, se puede aludir a que el escritor fronterizo quiere distanciarse del centro de México. Ha desplazado su lenguaje y al hacerlo le ha borrado su historia para ponerlo en circulación en una literatura fronteriza que él quiere construir en un discurso propio en una escritura menor. En el sentido de Deluse y Guatari. Ha puesto en circulación un nuevo discurso en una literatura nueva porque ha resignificado los conceptos de una lengua madre (español), los

ha movido de su lugar de origen.

En esta literatura, se observa cómo el retorno al lugar, desde un punto de vista metafórico va creciendo en valor dentro del mundo contemporáneo, dada el reconocimiento que han ido ganando los conceptos de lugar y su identidad. Ya que el lugar se ve invadido por lo externo, por lo universal, por la globalización, en definitiva; y por lo tanto se convierte en un espacio abstracto, neutro y homogéneo, que obliga a reconocer que el territorio cada vez más, tiene un peso específico, debido a que, no sólo la política absorbe problemáticas sociales de carácter territorial, sino porque las propias organizaciones políticas no tienen más remedio que descentralizarse para acercarse más y mejor al ciudadano (Nogué y Rufí, 2011).

Varias obras literarias que se producen en el norte de México, en un sentido discursivo, abordan el tema de la violencia en México, sin embargo la particularidad de algunas radica en la forma que toma el hecho violento considerando el lugar desde donde se produce. Por ejemplo, en el caso de la novela *Balas de plata*, del escritor sinaloense Elmer Mendoza destaca la singularidad del narcotráfico debido a que esta práctica se ha asociado al norte de México, mientras que en la pieza dramática *Música de balas* de Hugo Salcedo, el tema es la *narcoguerra*, aunque hace referencia a un asunto nacional que toma como punto central el sexenio del expresidente Felipe Calderón, la obra es norteña porque se escribe desde la sede del fenómeno, considerando que la distancia desde donde se enuncia la voz discursiva es Tijuana, sobre tal situación dotan de ciertas particularidades el desarrollo de la obra. Con respecto al centro, precisamente debido a las prácticas centralistas que demarcan el abordaje de la violencia, sobre todo cuando el origen de esta se asocia a una práctica *muy norteña*, el narcotráfico.

El tomar a los hechos violentos y darles el significado que corresponde a la región donde acontecen, es una forma de utilizar a las relaciones geográficas y de poder, para generar discurso, etiquetar a una región y crear mundos de significados que lo dotan de sentido para ser comprendido. En este caso, se está hablando de la Frontera Norte de México, para distinguirla del resto del país como región que posee de una identidad propia, generada por los procesos sociales que se desarrollan dentro de ella.

Por ejemplo, si el centro de México, cataloga a la literatura norteña como una forma de expresión regional, el norte responde con un discurso que hace suyo al recibir en la distancia la paternidad otorgada desde el centro sobre el narcotráfico, debatiendo, mediante la producción de

un discurso violento subjetivo desde la frontera norte de México, que bajo ninguna consideración, resaltaré la responsabilidad del aparato del Estado y su falta de pericia y estrategias para resolver el conflicto bélico. Tratando de obligar a las instituciones gubernamentales a descentralizarse para ayudar a resolver el problema.

Ahora bien, la subjetividad de este discurso se construye en la distancia demarcada de tal manera por la geografía, así como la influencia que ejerce la cercanía con un mercado internacional que influye en la vida cotidiana en las ciudades fronterizas como Tijuana, a través de un intercambio comercial y lingüístico del norte de México con el sur de Estados Unidos.

De tal suerte, se observa que en la frontera norte de México se organiza una forma de vida cotidiana relacionada con la geografía del lugar produciendo determinadas dinámicas sociales que se diferencian del centro debido a los recursos naturales que casi siempre resultan desafortunados para la vida en la frontera. Estas formas de vida constituyen la cultura de la cual emana el discurso geopolítico que narra las relaciones de poder entre el centro del país, la región del norte y los carteles de la droga, con el vecino país.

La geografía pues, determina las condiciones de vida que se van a producir en esta zona. Por lo que la literatura norteña no existe solamente por el elemento geográfico, con respecto al centro de México. No son los temas de violencia, migración, desierto o narcotráfico, sino el lenguaje que nombra esa sociedad del norte de México. Las dos obras anteriormente mencionadas que se ubican en dicho contexto geográfico llamadas literatura norteña, a saber *Música de balas* del dramaturgo jalisciense, *Hugo Salcedo* y *Balas de plata* del escritor sinaloense, *Élmer Mendoza*. Estas obras sólo son un ejemplo de lo denominado literatura norteña mediante los temas de migración, narcotráfico y frontera, pero además porque ambas presentan particularidades que indican las prácticas de interacción de sociedades producidas en estos contextos anteriormente mencionados.

Estas obras, ejemplifican cómo el lenguaje y la cultura de una región pueden generar discurso geopolítico mediante metáforas. Considerando que los términos de lugar, origen e identidad son palabras que construyen la literatura del norte. El escritor norteño selecciona palabras de una lengua (nativa) para resignificarlas en un (nuevo, otro) lugar.

Un ejemplo es la metáfora del desierto, la cual es posible en la metáfora del lenguaje para designar a una literatura del desierto. El desierto es lo que hace diferente al norte del centro y es

este mismo el que lo identifica. Lo cual genera una identidad fronteriza a partir de la diferencia. Con lo anterior se observa, cómo una metáfora puede calificar de inhóspita a una región, debido a la resignificación de las palabras de un contexto a otro y los nuevos significados que ahora cargan.

Desierto, violencia, migrante, frontera son palabras que aparecen constantemente en la literatura fronteriza y de estas palabras ninguna es un neologismo sino que son significantes de una lengua madre de las que se han seleccionado para identificar el sentido en el norte de México. La identidad de la literatura nortea aparece a partir de la diferencia: mismas palabras pero diferentes significados. Las palabras seleccionadas permanecen en su lengua materna pero al mismo tiempo ya no queda nada de su sentido original en un nuevo lugar en el que se nombran y al mismo tiempo nombran. Estos nuevos sentidos, a su vez, le dan un nuevo significado al discurso geopolítico emanado del centro del país, al tratar de amalgamar con la dinámica social de la frontera norte.

Ahora bien, un tema central de la literatura nortea, así como de la geopolítica, es la frontera. La frontera en su sentido geopolítico, está estrechamente ligada al poder y a la razón de ser del Estado y se materializa físicamente sobre el terreno, porque representa a una separación, que no tiene en cuenta otras variables que no sean las estrictamente geopolíticas. Esta delimita el espacio sobre el cual el Estado puede ejercer su poder con total soberanía, espacio reconocido y definido por organismos internacionales. Por esto y otras razones las fronteras son artificiales, sus límites son escogidos por el hombre (Noguera y Rufí, 2011). Y una palabra para representar este concepto dentro de la literatura nortea, es la palabra “garita”.

La palabra *garita*, perteneciente a una lengua diferente significa puerta de acceso pero solo funciona en un lugar fronterizo como puerta de acceso de un país a otro. Cuando la nueva resignificación de una palabra sea posible, se habrá olvidado su significado de origen, el cual quedará dormido en la metáfora y podrá ser despertado en el momento en que ese nombre haga posible la evocación de otro lugar.

Quizás la literatura de la frontera norte de México, no lo es tanto por el lugar geográfico de procedencia del autor o desde donde se escriben los textos, o bien, al lugar que refieren los textos en su temática y problemática, sino por el lugar que construye el lenguaje al ser desplazado de su centro. Este lenguaje se pone en circulación y va describiendo el lugar fronterizo, en su

literatura, al mismo tiempo que este va apareciendo. Y va evolucionando conforme el paso del tiempo y los cambios dentro de las relaciones de poder entre México y Estados Unidos, así como los cambios de dinámica con el Sistema Internacional.

La frontera representa el ejemplo de una ruptura del poder del lenguaje porque es posible que ese lenguaje nativo (lengua materna) no sea más que una interpretación a su vez de otra lengua, que de hecho como ocurre en la lengua nortea de México, es posible que las palabras se resignifiquen porque viene de una lengua que ha sido resignificada, el español, no siempre fue español, incluso después de esto, cuando los primeros conquistadores llegaron a América, el español rompió su grado de abolenjo, su investidura imperial para abrirse a nuevas variantes: el español de México no es el mismo que el español de Argentina o de Colombia, como tampoco lo es del español de España, por ejemplo.

El escritor nortea es fronterizo en la medida que trastoca los límites del lenguaje y colabora en la construcción y demarcación de un personaje fronterizo con ciertas características condicionadas a lo meramente geopolíticas, ocasionando con ello la apertura de un migrante que permea el imaginario popular que lejos de protegerlo de sus garantías individuales y derechos humanos lo abandona a la explotación de su imagen (como una plusvalía) a la que se recurre para reclamar derechos centralistas que en un discurso fronterizo nortea mexicano, no se puede separar de la relación original y auténtica entre México y Los Estados Unidos de Norteamérica) pero el referente de carne y hueso, el mexicano nortea sigue construyéndose un discurso de desconocimiento en una región o franja fronteriza que lo coloca en desventaja frente a sus co-regionales del suroeste de Estados Unidos.

Las obras del escritor nortea, se pueden utilizar para cuestionar los significados y los discursos geopolíticos promovidos por las instituciones gubernamentales, así como por los medios de comunicación masivos, ya que representan para el lector una experiencia, casi de primera mano, de las dinámicas sociales que se dan en la región del norte de México.

El texto literario nortea, no promueve garantías para el conciudadano mexicano que se cruza; no establece propuestas ni es un manifiesto que promulgue principios ni garantías individuales para los migrantes. A lo mucho, el texto reporta casos de violencia de migrantes mexicanos o latinoamericanos, en manos de la patrulla fronteriza, pero más bien reclama al gobierno mexicano la ausencia de garantías, trabajo y bienestar social para los que se van; y en

este reclamo, marca su autonomía en la distancia, en la lejanía del centro del país, este elemento va a ser muy importante para la construcción de las narrativas sociales en la geografía fronteriza y la literatura no podrá sustraerse a ello, pues al reclamar su patente sin el gentilicio mexicana se abrogará el derecho de proyectar las formas de vida que se dan afuera de un sistema cuyos mecanismos políticos y culturales expulsan sin retorno al migrante al que no rescata defendiendo sus derechos.

Dicho lo anterior, estos textos hacen una crítica a los discursos oficiales, ofreciendo una nueva interpretación de los hechos acontecidos en la región, de tal manera que se pueden subir para ser estudiados por parte de la geopolítica crítica, ya que trastocan dos aspectos importantes, territorio y poder. Esto, la literatura norteña lo va aprovechar muy bien y echará a andar sus propios mecanismos para retratar las narrativas fronterizas, sin el México al quien la espalda en respuesta a su abandono y aliada con el suroeste de los Estados Unidos, al que voltea a ver. La literatura norteña no exalta valores revolucionarios ni patriotas, y cuando se refiere a México es para reprocharle su falta de reconocimiento como literatura mexicana.

La creación de mitos, puede ser un efecto secundario de los discursos geopolíticos que se producen y no se les permite evolucionar porque se quedan grabados en la memoria, gracias al reforzamiento que les puede dar el Estado o los medios de comunicación, así como la literatura. Un ejemplo del cuidado que se debe tener cuando en un discurso se utilizan calificativos que pueden llegar a ser inadvertidamente nocivos, y estos a su vez son reforzados al paso de los años, ya sea por el discurso oficial o por la literatura, es el mito producido alrededor de Tijuana, que para algunos es la ciudad de la perdición (visión que casi siempre es vista desde los Estados Unidos de América, por el contraste que presenta esta frente a la ciudad fronteriza de San Diego California) mientras que para otros, los mexicanos que emigran al norte representa el lugar de las oportunidades ya que Tijuana les ha dado todo lo que perdieron en el sur cuando migraron.

En este caso, ha sido la literatura quien se ha encargado de reforzar ese mito dicotómico, violencia-progreso, escritores como Luis Humberto Crosthwaite o Heribeto Yépez han descrito en su literatura a la ciudad de Tijuana como una ciudad de contrastes: “Tijuana no es una ciudad. Tijuana es lo que sucede con una ciudad. Tijuana es una condición post-urbana. Tijuana es lo que sucede cuando estallan los contrastes”. (Yépez, 2006)

El crítico de la tijuanaense, Humberto Félix Berumen en su libro *Tijuana la horrible*

menciona que “las expresiones discursivas que han terminado por ubicar las representaciones imaginarias de Tijuana dentro del ámbito de las creencias generales y del imaginario social. Es una entidad de la que se ha escrito, se habla y se percibe a partir de ciertas experiencias, apreciaciones, estereotipos, juicios y valores”. (p. 46). El mito de Toda ciudad, creemos se construye así.

La vida fronteriza delimita la planeación urbana y geográfica de Tijuana y produce prácticas culturales particulares, tanto comerciales, laborales como de recreo. La geografía que demarca calles demarca límites y si bien no demarca moldea el carácter de quienes aquí viven. Como menciona Humberto Félix Berumen:

En Tijuana el estudio de la relación entre la estructura productiva y organización del espacio urbano debe orientarse, por lo menos hasta la década de los años ochenta, a explicar principalmente los efectos de la participación del comercio y de los servicios relacionados con el turismo sobre la configuración de la ciudad”. (Berumen, 2003 p.60)

Aunque la geopolítica crítica promueva la aceptación de otros discursos geopolíticos que no sean los discursos oficiales. Es necesario tener cuidado con los significados y las interpretaciones, que a lo largo de los años permanecen estáticas, dado que estas de alguna manera han creado un estereotipo inadvertidamente. Es aquí, donde también es necesario emplear las herramientas críticas para determinar si este estereotipo es válido u obsoleto.

Ante el desconocimiento de un mundo producido por prácticas e interacciones diferentes de quienes habitan espacios con características geopolíticas distantes de un discurso oficial que no alcanza siquiera a ver, y menos a incorporar, este mundo se vuelve ingobernable. Del entendimiento y la inclusión al estado del discurso oficial, económico, político y comercial, surge un mundo que resiste porque no se reconoce, precisamente por esa falta de interés en la incorporación por ambos bandos: el centro y el norte. El norte emerge como un mundo latente en potencia ante la falta de políticas de integración e inclusión.

Conclusión

Si bien la concepción universal de la geopolítica se encuentra en el mundo de la política, el

acercarse al arte, sobre todo a la literatura, permite conocer otra faceta de la disciplina. En ella se puede descubrir cómo la geografía, la dinámica social y las relaciones de poder confluyen para crear significados y de igual manera construir discursos.

En la literatura uno como lector, se puede encontrar narrativas, casi de primera mano, de lo que sucede en una región en particular. Se pueden desmentir y dismantelar mitos, comprender los significados de los discursos, conocer otras formas de pensar, dotar de significado y comprender al mundo. Se puede viajar en el tiempo y en el espacio a una región y a un lugar específico para poder comprender los acontecimientos actuales.

Combinar a la literatura con la geopolítica crítica, aporta, además del conocimiento de un nuevo discurso geopolítico dentro de los textos, el cual se lee entre líneas, una visión de primera mano de los problemas y las dinámicas sociales de la región que se está representando. Algo, que en numerosas ocasiones es olvidado por los estadistas, porque contradice la narrativa del discurso oficial. Pero a su vez es nocivo para quienes habitan en las regiones en cuestión.

La literatura nortea de México, es solo un ejemplo de cómo el arte capta y recoge las experiencias de la lucha que se da dentro de las relaciones de poder entre los grupos dominantes, el gobierno, las instituciones y los mismos Estados, en una determinada región geográfica. Aunque es una literatura relativamente joven y aún no reconocida como parte del patrimonio literario mexicano, por ser diferente a la literatura del centro, en muchos aspectos determinados por la geografía donde es producida, el reconocerla y aceptarla, puede contribuir a mejores políticas por parte de la administración central del país, así como mejores estrategias para negociar en el campo internacional, sobre todo con Estados Unidos.

El conocer las dinámicas y las diferencias culturales, del norte del país con respecto al centro, apoyaría en el proceso de reconocer a los mexicanos que habitan en dicha región como parte del resto del país, y que estos se reconozcan y se identifiquen con el resto del territorio.

Utilizar la literatura como herramienta para conocer y comprender los contextos culturales de los cuales han emanado discursos geopolíticos, es como psicoanalizar a los Estados mediante los niveles de Estudio propuestos por Kenneth Waltz. El conocimiento emanado de dichos análisis, puede contribuir a mejorar las negociaciones internacionales, la diplomacia y en general las relaciones entre los Estados. Ya que se estaría conociendo a profundidad de dónde provienen los intereses y las razones de Estado.

Conocer cómo un Estado define sus regiones y cómo sus habitantes pueden cambiar de significado y resignificar las palabras, puede contribuir a su vez, a la obtención de un conocimiento privilegiado de la manera en la que su discurso dota de significado al mundo que lo rodea. Si bien esto está condicionado a la geografía y a los vecinos que lo rodean, se pueden conocer los orígenes de sus actitudes y reacciones hacia los acontecimientos internacionales.

Bibliografía

- Berumen, F. (2003), *Tijuana la Horrible: entre la historia y el mito*. México: Colegio de la Frontera Norte
- Cuellar, R. (2011), “Elementos para la construcción de una escuela geopolítica mexicana” pp.45-58 en Leonardo González, *Visiones y Perspectivas de la Geopolítica Contemporánea* México, UNAM.
- Deleuze, G., & Guattari, F. (1990). *Kafka por una literatura menor*. México: Ediciones Era.
- Doods, K, (2007) *Geopolitics a Very Short Introduction*, Oxford: Oxford University Press
- Enderle, V. B. (2012). Consideraciones sobre l allamada Literatura del Norte en México. *Aisthesis*, 10.
- Flint, C (2006) *Introduction to Geopolitics*, Londres: Routlege
- González, L. (2011), “Reflexiones sobre las etapas geopolíticas y la política exterior” pp.343-410, en *Los Principales Autores de las Escuelas de la Geopolítica en el Mundo*. México, UNAM.
- Mendoza, É. (2007). *Balas de plata*. México: Tusquets
- Ó Tuathail. G. (1998), “General Introduction: Thinking Critically about Geopolitics” pp.1-14 en Geráoid ó Tuathail, Simon Dalby u Paul Routledge *The Geopolitics Reader*, Londres: Routlege
- Nogué, J y Rufí, J. (2011) “La construcción de nuevos discursos y sus prácticas geopolíticas” pp. 269-339, en Leonardo González, *Los Principales Autores de las Escuelas de la Geopolítica en el Mundo*. México, UNAM.
- Salcedo, H. (2012). *Música de balas*. México: AUM-U de G - Gobierno del Distrito Federal.
- Zamora. A (2016). *Política y Geopolítica para rebeldes, Irreverentes y Escépticos*. España: Foca

El capital social como estrategia de empresarios del sector agroindustrial en el Bajío Mexicano

Social capital as strategy for agriculture bussines man in the Mexican Bajio

Melissa Macías Mejía¹

Resumen: Es importante entender al empresario como un sujeto social que es influenciado por la estructura, donde sus decisiones tienen un impacto dentro y fuera de su empresa, es así que considerar al empresario como actor meramente racional pierde sentido. Decidimos estudiar empresarios de una industria endógena (agroindustria) pues suponemos que el Capital Social como un agregado de recursos con base al reconocimiento mutuo, puede jugar un papel importante al momento de generar negocios, hacer frente a los retos de la competencia internacional desde lo local, así como a la exportación de su producto a otros países.

Abstract: It is important to understand a businessman as an element influenced by the structure in which his decisions deal a great impact inside and outside his company, Given this, it makes no sense to consider the businessman as playing an entirely rational role. We decided to study businessmen from an endogenous industry (agricultural industry) because we suppose social capital as an added recourse based on mutual recognition can play an important role when it comes to generate businesses, face the challenges imposed by the international competitors from the local environment and the exportation of their product.

Palabras clave: Capital Social; Empresario; Globalización

Introducción

La presente propuesta, aborda la definición teórica del empresario y su capital social como estrategia para hacer frente a las recomendaciones políticas económicas mundiales desde la agroindustria en el bajío. El actor principal del sistema capitalista es el empresario, por lo tanto, consideramos importante estudiarlo, no solo como un actor racional económico, del cual nos cuestionamos, pues es una manera reduccionista de observarlo, debido a que es también un agente subjetivo, con una trayectoria social y cultural que marca sus decisiones.

¹ Licenciada en Sociología por la Universidad de Guanajuato Campus León. Estudiante de Posgrado por la Universidad Autónoma de Querétaro. Maestría en Estudios Multidisciplinarios Sobre el trabajo

A pesar de que el papel del empresario en el desarrollo regional es importante, su investigación en México ha sido escasa, debido a las complicaciones que conlleva tomarlo como sujeto de estudio, ya que se privilegia su relación con el Estado o por el contrario, se estudian a las empresas como actores y no como organismos; se parte del supuesto de que la elaboración de sus estrategias empresariales, son el resultado de presiones estructurales sobre la empresa, pero también entra en juego la dimensión subjetiva del empresario, mediada por factores culturales, simbólicos y sobre todo por las relaciones de poder político (Rodríguez, 2014).

A partir del Tratado de Libre Comercio, las condiciones de los empresarios han cambiado, ahora la competencia se ha abierto a mercados internacionales creando un proceso complejo de trabajo con inversiones extranjeras, que generan una infraestructura innovadora y con requerimientos rigurosos de calidad, las cuales muchas veces no propician un desenvolvimiento sustentable para la región en la que se desenvuelven o se proyectan.

De tal manera que los actores empresariales tienen que crear estrategias que respondan a las configuraciones cada vez más complejas del contexto globalizador y el mercado internacional, pues el espacio de la comunidad en el que anteriormente se desenvolvían eran grupos cerrados, mientras que en la actualidad cada vez se abren más para dar paso a la multiculturalidad y las diversas formas de intercambio comercial que conlleva la globalización.

Es así que resulta necesario comprender al empresario desde sus relaciones sociales (capital social¹) y la manera en que se configuran además de las diferencias entre los grupos de poder que se desarrollan en una industria local (agroindustria).

Por lo tanto, el éxito de una sociedad y una economía descansa en la disposición de las personas para asumir riesgo en los negocios buscando a nivel global esas respuestas; es así que el compromiso social del empresario es incidir de manera eficiente en el mantenimiento de una <<economía de mercado>> con el encargo no solo económico de los recursos disponibles, sino con un impacto en el diseño de la sociedad (García, 2014).

Antecedentes

La agricultura es una de las industrias más importantes por el simple hecho de que es la que provee de alimentos a la población, no obstante, con las políticas públicas y la Inversión Extranjera Directa (IED), así como la competencia directa con otros países causada por la

globalización, los agricultores tienen que buscar medios de subsistencia, ya sea para aprovecharse de esta coyuntura o por el contrario sobrevivir a ella. Asimismo la agricultura es una industria endógena de tradición en el Bajío particularmente en Guanajuato y Querétaro debido a la fertilidad de sus tierras y su excelente ubicación geográfica en el centro del país. Es así que algunas familias de agricultores y campesinos tienen una trayectoria muy amplia.

Por otra parte, durante el Modelo de Sustitución de Importaciones, el Estado ejercía control de las empresas paraestatales, pactaba tratos con los empresarios para regular los precios, asimismo se trataba de un gobierno protector y paternalista, no solo con los empresarios sino con los ciudadanos en general. Durante este mismo modelo se dio una etapa denominada “La Revolución Verde”, la cual consistió en un proceso de experimentación de nuevas variedades de plantas y semillas para aumentar la producción de cereales (González, 2014).

Revolución Verde consistió además en una política de Estado que utilizó el gobierno en 1943 para importar tecnología agrícola; se generó el programa de Investigaciones Genéticas, donde resultaron variedades de semillas y alimentos que se podían sembrar y cosechar en diferentes condiciones a las usuales, con altos rendimientos destinados a los países en desarrollo latinoamericanos, derivado de esto se creó el Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y Trigo (CIMMYT), el rol de la agricultura en esta nueva economía era servir de base para la grandeza industrial del momento (González, M 2014).

De acuerdo con Gonzales (2014), las nuevas tecnologías en el caso del Bajío guanajuatense, la penetración de los nuevos sistemas de producción que representaba la Revolución Verde entra en contradicción con las formas organizativas y los recursos familiares campesinos, debido a que se diseñaron para elevar la producción agrícola, con base en el riego, de esta manera, se dieron créditos a la población rural para que con estos se financiaran nuevas técnicas agrícolas, con la finalidad de contribuir a la alimentación de las ciudades, pero dejando desprotegidos a los campesinos (González, 1992, citado en González, 2014) pues la producción de estos, era para su propio consumo.

Para la década de 1980, junto con diversas crisis económicas y sociales, México comienza a abrirse al mercado mundial, firmando en 1986 el Acuerdo General de Aranceles (GATT por sus siglas en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*), empieza a dar paso al Tratado de Libre Comercio en 1994 junto con la privatización de empresas paraestatales, la globalización, la

reestructuración de aranceles comerciales que muchas veces no fueron favorecedores para los productores mexicanos, entrando al mercado productos extranjeros más económicos y de difícil acceso, con la contradicción que muchos de los alimentos nacionales no alcanzaban los niveles de calidad requeridos para exportar. Por lo que el mercado cambió, anteriormente los empresarios agroindustriales tenían a un sistema de comercio local estable, debido a la limitada oferta y demanda que se daba, actualmente la competencia ya no es entre sus pares territoriales, sino con productos de procedencia extranjera, que de manera directa afecta las ventas y en consecuencia el desarrollo económico local.

Históricamente había temporadas para cada tipo de alimentos, ahora hay una descontextualización global de ellos (Guerrero, 2008) es decir, con los avances biotecnológicos, los productos alimenticios de temporada, pueden estar al alcance en cualquier época del año; productos que no se encontraban en ciertas regiones, son distribuidos con mayor facilidad en los centros comerciales. Alejando cada vez más al consumidor del mercado local (Coakley, 2003 citado en Guerrero, 2008)

De tal manera que Merchand (2005, citado en Guerrero, 2008), explica que los procesos de integración o estrategias de agro negocios globales pueden ser determinantes para el desarrollo local, a través de agroindustrias integradas a fines internacionales como sucedió en México. Para la agroindustria, la globalización ha implicado a nivel mundial la pérdida de importancia de la agricultura como negocio familiar, así como la concentración de producción de alimentos en un número menor de firmas transnacionales, lo cual significa que los comestibles son parte del sistema global (Guerrero, 2008), por lo que también predispone a un bajo desarrollo económico y social, pues México se está importando mucho alimento indispensable para la población, además de que las tierras que anteriormente eran para la agricultura como sucedió en el bajío ahora se disponen para las naves de la industria automotriz.

que las políticas públicas que van dirigidas al desarrollo económico apoyan más a las empresas extranjeras que a las locales, de hecho una de las críticas que podemos hacer a los gobiernos de Guanajuato y Querétaro es ofertar tierras muy fértiles a la industria automotriz, desprotegiendo a la industria agrícola. Pero como ya mencionamos, las familias agroindustriales tienen una trayectoria importante en la región, por lo que podemos conjeturar que tienen un capital social más afianzado, además de los vínculos que estos conlleva y el uso de sus demás

capitales económico y cultural en los diferentes campos sociales que se mueven estos empresarios, les permite de cierta manera aprovecharse de esta coyuntura.

Enfoque teórico

Teoría del empresario

Las ciencias que más se han preocupado por definir al empresario, son las administrativas y las sociales como la economía y la historia, no obstante su análisis es dentro de su quehacer de la empresa y su desempeño en la misma como actor racional. Otros de los problemas con los que nos encontramos al momento de teorizarlo son los conceptos de Empresa, Empresario y emprendedor, lo cuales a veces se utilizan indistintamente.

Es necesario hacer una diferencia entre empresario, empresa y emprendedor, porque cada uno tiene sus propias particularidades y utilizar indistintamente estos términos como sinónimos solo confunde el papel societal del empresario. Cock (2006) hace la diferenciación de empresa y emprendedor, define la primera como: la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a las actividades industriales, mercantiles o prestación de servicios, generalmente con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad, por otro lado, el “emprendedor” es la persona que acomete o empieza una obra, negocio, empeño, que particularmente encierran una dificultad o peligro (Cock, 2006).

En contraparte el empresario, no necesariamente emprende algo, las nuevas definiciones de empresario ya nos hablan de puestos directivos y gerenciales, donde el actor no necesariamente es dueño del capital, pero influye en la toma de decisiones (Hernández M, 2017). Algunos críticos del empresario, toman su labor dentro del proceso de trabajo, pero tomarlo dentro de una labor corriente, estaríamos olvidando que son ellos los que asumen los riesgos, toman decisiones y crean estrategias dentro y fuera de su empresa además, muchas de las veces debido al poder de sus capitales económicos, culturales y políticos influyen en el desarrollo regional, debido a que son tomados en cuenta para las decisiones políticas pues marcan el desarrollo económico de la región en donde se ubican.

Diferencias del estudio de empresarios entre sociología y economía

Aunque la sociología y la economía se han preocupado por comprender la realidad socio – económica, tienen una diferenciación teórica - metodológica. Villavicencio (2000) habla de sus singularidades; por su parte, la sociología económica estudia el carácter y la naturaleza de las relaciones entre los actores, enfocándose en las que tienen manifestaciones en espacios institucionales que regulan las formas de intercambio entre los mercados; en otro orden, la economía se inclina más por las expresiones, modalidades de intercambio monetario, de bienes y servicios, así como las estructuras sociales que sustentan ese cambio.

La economía empieza a problematizar la figura del empresario desde Cantillón (1680 – 1734) quién diferencia al empresario como el tomador de riesgos, en un contexto de incertidumbre, pues sabe cuanto va invertir pero no sabe sí lo podrá recuperar ni tampoco tiene un plazo seguro, así mismo, Adam Smith (1723 – 1790) habla del empresario es un sujeto egoísta como un valor noble, movido por su propio interés y beneficio (Pérez B, 2011) concepto que podemos ver vigente con la ideología de los *chicago boys* en el neoliberalismo, pero nosotros diferimos de ver el egoísmo como sentimiento noble, los empresarios tienen que estar conscientes (muchos de ellos lo saben) que tienen un impacto fuera de su empresa, y no deben de deslindarse de esta responsabilidad ya que también les puede afectar económicamente.

Así mismo llega Jean Batista Say (1744 – 1829), que define al empresario como “Agente que unifica todos los medios de producción y logra con el valor de los productos, el restablecimiento de todo capital empleado más valor de los salarios, intereses y rentas que paga además de beneficios [...] *por lo que debe* tener una remuneración por su tiempo y trabajo. La dirección de las operaciones comerciales e industriales suele recaer en una persona que suministra la totalidad o la mayor parte de los fondos con los que se realizan y casi siempre es la única o la más interesada *en el proyecto*” (Perez B, 2011:34), como vemos estos autores marcan distinciones del empresario dentro del proceso económico, olvidándose del lado subjetivo del actor y la influencia de su contexto en la toma de decisiones, empero resaltan la importancia de su labor.

Por lo que vislumbramos que la escuela clásica de economía solo se preocupa por el empresario como un ente económico, y aunque algunos hacen distinciones de los tipos de empresarios, sus análisis recaen en el proceso productivo, lo que lo vuelve deficiente a la hora de

querer analizar al empresario como un sujeto social, si bien entendemos que es la parte de fundamental de la economía, otras ciencias sociales como la historia y la sociología tratan de hacer un análisis más amplio de su complejidad.

Es por eso que Rodríguez J (2012) propone al estudio del empresario como parte del desarrollo social y económico cuyo actuar no solo se da dentro de la empresa, sino que también son factores de cambios y decisiones políticas, económicas y culturales. Dicho de esta forma el estudio del empresario como actores meramente económicos pierde sentido, pues el alcance de estos sujetos en la transformación social va más allá.

Por lo que concordamos con Rodríguez J (2012) cuando dice “La propia conceptualización del empresario es compleja, en la medida en que los enfoques y la manera de pensarlos se ha transformado de forma paralela al cambio socioeconómico” (Rodríguez J, 2009, 2012). Así es como el empresario deja de ser solo el dueño de la producción, para pasar a ser un sujeto multifacético en la misma estructura social que lo rodea.

A diferencia de la economía, los estudios sobre empresarios como sujetos sociales están situados históricamente a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Se realiza en el contexto de la teoría de utilidad marginal, que sirviera de base posterior para desarrollar una teoría empresarial (Rodríguez, 1999 citado en Tarapuéz 2007). Es aquí donde Marcela Hernández (2008) identifica tres corrientes importantes que abordan al empresario a partir de la década de 1980 que son: la perspectiva societal impulsada por los representantes de la Sociología del Trabajo Francesa (Bourdieu, Weber, Bowers, Cohen años); el Neoinstitucionalismo que utiliza los costos de transacción y derechos de propiedad (North, Williams); la historia social que comprende la llamada “nueva historia cultural” la cual busca constituirse como un campo académico específico de estudio.

Nosotros trataremos de posicionarnos en la “Corriente Societal” debido que analiza al actor social que se desenvuelve en diferentes ámbitos, en el nivel micro de sus relaciones sociales como macro social en la toma de decisiones políticas, dentro de este, existe un debate sobre el empresario y la cultura, donde se ubican los estructuralistas, pero ellos atribuyen todo a la voluntad de los líderes de la compañía, y dicen que estos son los que cambian las estructuras por encima de cualquier factor pues la cultura es parte del entorno en el que actúa el empresario, pero este no está culturalmente determinado, por su carácter extraordinario que le permite innovar a la

vez de aprovechar ventajas (Hernández M, 2007).

No obstante, al tanto de estas críticas a la corriente societal, nosotros estamos de acuerdo con las teorías estructuralistas como la de Bourdieu, pues consideramos que el contexto tiene una influencia directa sobre el agente, más no es determinante en su trayectoria de vida; así mismo no todos los actores tienen la misma influencia sobre la estructura que otros, pues depende del poder conjunto de sus capitales económicos, sociales y culturales.

Tampoco optamos por la corriente neoinstitucionalista debido a su preocupación por la historia económica haciendo de la labor del empresario un sujeto subsumido por la lógica de una ecuación matemática en la trayectoria de tiempos y logros (Hernández 2008) por lo cual pierde el lado subjetivo que explica muchos de las acciones de estos actores, las cuales no siempre tienen una racionalidad económica, puede ser una inversión a otros capitales como el social del cual hablaremos más adelante.

Consideramos que la propuesta de la Teoría de la Racionalidad Limitada, que propone el Neoinstitucionalismo puede ser pertinente a nuestro caso de estudio de los empresarios, sin embargo se contrapone con nuestra delimitación del problema, de estudiar al empresario como un actor social, cuyas decisiones se ven influidas por su entorno, su trayectoria de vida y su visión personal.

Sí bien el Neoinstitucionalismo propone reglas formales e informales del juego que se legitiman en la sociedad, que es parte de lo que queremos investigar, consideramos que es una visión institucional, que pierde la vista desde el actor. Creemos que reempezar esta perspectiva como marco teórico, cambiaría nuestra visión del Capital Social, con una mirada desde el asociacionismo de Putnam, si bien es un eje de nuestro estudio, entender como crean sus estrategias, no siempre se traducen al asociacionismo, además de que se ven influenciadas por la trayectoria de vida, espacio social, habitus y gusto.

Tampoco nos vamos por la corriente histórico social, porque no pretendemos hacer un análisis longitudinal, además que esta corriente se ve influida por las modas teóricas del momento de su investigación. Obviamente pensamos que este estudio es interesante y oportuno para poder explicar los procesos en los que nos encontramos, pero la falta de tiempo es la que nos lleva a delimitar el tema.

Capital social

Una de las teorías sociales que ha tenido mayor auge en las últimas décadas es la de Capital Social, es un concepto con su influencia del estructuralismo, es una teoría de mediano alcance que trata de explicar a la sociedad por medio de las relaciones sociales y la utilización de los diferentes tipos de capitales que les da a los individuos un poder de agencia lo cual hace que esta propuesta sea dinámica, pues ve a la sociedad como una estructura que acepta cambios, creaciones y desapariciones en las formas de las instituciones.

No obstante, uno de los que conlleva estudiar el Capital Social, es la diversidad de definiciones para Bourdieu (1985) es el agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985 en López y Soloaga, 2012). Por su parte, Coleman (1988) nos la explica como un conjunto de recursos inherentes o relaciones sociales de la comunidad que se establecen en el desarrollo social o cognitivo del niño (Coleman en Fukuyama, 1999) en este sentido el fenómeno de la apropiabilidad consiste en que una relación iniciada con un propósito determinado (negocios, amistad, etc) que podría ser utilizada para otros fines, constituyendo así un importante recurso para los actores (Galán y Castro, 2002).

Así mismo, Fukuyama (1999) lo reduce a una norma de cooperación arraigada en los vínculos que unen a un grupo de personas. Argumenta que en las sociedades modernas, las opciones para cada individuo aumentan, mientras que los lazos que los atan a una red se han aflojado, no obstante la vida moderna no destierra estas ataduras ni tampoco es que las personas se conecten menos entre sí, más bien se conectan con quien deciden hacerlo. Fukuyama (2000), nos dice que son los aspectos de la vida que facilitan los participantes a actuar más efectivamente para lograr objetivos en común (Chapelo y Jarillo, 2004) así mismo; desde la Ciencia Política, Putnam (2003) considera que el Capital Social se presenta en múltiples formas útiles en diferentes contextos, pero esas representaciones son heterogéneas, en el sentido que solo valen para determinados fines y no para otros.

Como podemos observar a grandes rasgos, la variedad de definiciones comparten un enfoque estructuralista en los agentes que sirven para determinados fines. Otra de las cosas en comunes para nosotros, se encuentran en la empatía de los agentes para formar grupos que conllevan confianza, reciprocidad, normas y redes. Además son recursos que los propios agentes

van creando a lo largo de su vida y como todos los capitales puede ser acumulativo, disgregado y heredado.

Debido a que nuestro problema de estudio se encuentra en la utilización del Capital Social como estrategia de los empresarios agroindustriales en el Bajío, consideramos que la teoría del Capital Social, con su orientación estructural estructuralista y constructivista que propone el sociólogo francés Pierre Bourdieu, es la más adecuada para nuestros fines; aunque este enfoque ha sido criticado sobre todo por los marxistas, pues al igual que Marx enuncia de una sociedad estructurada en clases sociales, Bourdieu no habla de una lucha de clases, ni tampoco hace una tajante división entre proletariado y burguesía; Para él, es importante delimitar que dentro de las clases sociales, existen diferencias dependiendo del campo en específico del que estemos hablando, y propone una teoría de mediano alcance que sirva para describir a la mayoría de las sociedades con sus particularidades.

Mientras que los trabajos marxistas se enfocan en la orientación economicista, en el espacio de producción, Bourdieu atendió las dimensiones de lo cultural, con énfasis en el ámbito del consumo (Vizcarra, 2002). Ante estas críticas marxistas, Bourdieu (1984) respondió y propuso algunas rupturas con dicha teoría entre las que destaca: el rompimiento con la tendencia a privilegiar las substancias en detrimento de las relaciones y con las ilusiones intelectualistas que lleva a considerar la clase teórica construida por el sociólogo como un grupo movilizado; la discordia con el economicismo que conduce a reducir el campo social que es un espacio multidimensional solo al campo económico; y la rotura con el objetivismo, que conduce a ignorar las luchas simbólicas que tienen lugar en los diferentes campos donde se ponen en juego la representación del mundo social.

En sentido Bourdieu, nos alerta a los científicos sociales a no construir teóricamente la sociedad que nosotros queremos ver, si no a poder diferenciar las variantes perspectivas de la realidad de los agentes, pues esta visión depende de la trayectoria de vida de ellos y el escenario que estemos estudiando, sin forzar la teoría.

Por otro lado, a diferencia de teorías estructuralistas como la de Parsons, el Capital Social tiene más movimiento y acepta que existen cambios sociales que pueden desaparecer o dar continuidad a los campos, además de que les da un poder de agencia a los individuos, y con este ellos pueden incidir en la estructura. Bourdieu, nos describe una sociedad francesa (pues señala

que es la que más conoce) donde los títulos nobiliarios, profesionales y familiares son importantes, nos habla que existen diferentes tipos de capitales, entre los que destaca el capital económico, social y cultural y señala que cada uno puede ser acumulativo y disgregado, los agentes sabiendo esto, utilizan sus capitales según su conveniencia y el campo en el que se encuentre.

Por lo que Bourdieu (1984) señala que el trabajo del científico debe establecer un conocimiento adecuado del espacio de las relaciones objetivas entre las posiciones constitutivas del campo y de las relaciones necesarias que se establecen por la mediación del *habitus* de los ocupantes entre esas posiciones, las regiones del espacio social construido por las posiciones permiten comprender el principio y la eficacia de las estrategias clasificatorias por las cuales los agentes intentan consensos o modificaciones de ese espacio.

Tenemos que tomar en cuenta que el espacio social, es la realidad primera y última, puesto que siguen ordenando, las representaciones de los agentes sociales puedan tener de él (Bourdieu, 1997). Es así que el espacio social se constituye de tal forma que los agentes o los grupos se distribuyen en él, en función de su posición en las distribuciones estadísticas según los dos principios de diferenciación que son el capital económico y cultural, de tal manera que los agentes y los grupos son definidos por su posición en ese espacio; hablar de un espacio social significa que no se puede agrupar cualquier cosa con cualquiera, sino con el costo de ignorar las diferencias fundamentales particularmente económicas y culturales de los agentes (Bourdieu, 1984; 1997).

De tal manera que se constituye un *espacio social* que los agentes o los grupos se reparten en él, según su función de posición en las distribuciones estadísticas guiados por los dos principios de diferenciación que son el capital económico y cultural; a cada clase de posición le corresponde una clase de *habitus* producida por condicionamientos sociales asociados al carácter correspondiente y a través de estos *habitus* y de sus capacidades generativas y propiedades unidas entre sí para un estilo de vida (Bourdieu, 1997).

El *habitus* “genera diferenciaciones, pero así mismo son diferentes, distintas y distinguidas, también llevan a cabo distinciones; ponen en marcha principios de diferenciación diferentes o utiliza una forma de principios de diferencias comunes” (Bourdieu, 1997: 19, 20). El *habitus* es un instrumento de traducción y ajuste entre los deseos y aspiraciones de los individuos

y de las demandas propias de cada campo, que está conformado por procesos de percepciones, valoración y acción (Vizcarra, 2002).

No obstante, para Trajtenberg, (s/f) la teoría del habitus no es coherente, pues dice que hay momentos en que Bourdieu parece plantear una correlación entre aspiraciones individuales y la probabilidad estadística del grupo al que pertenece, así mismo reconoce que las expectativas de un actor nunca son precisamente sincronizadas con las probabilidades estadísticas.

Nosotros consideramos al habitus como una categoría estructurante, esto quiere decir que no es precisamente determinante, por lo que coincidimos más con Bourdieu; de hecho Rosetein y Cittadini (1998) hacen una investigación de productores hortícolas en Argentina por la coyuntura de la globalización, y como los agentes dependiendo de la posición que se encuentren en el campo es la estrategia que utilizan que les permite seguir siendo competitivos o desaparecer.

Según esta investigación, dependiendo de su posición en el campo y su estilo de vida (habitus) era lo que posibilitaba a los agentes crear tácticas que les permitiera subsistir, los que se tenían una posición más fuerte que contaban con mayor capital económico y cultural fueron los que crearon las estrategias competitivas más oportunas, por otro lado los que tenían una lugar más débil desaparecieron y tuvieron que migrar de la zona (Rosetein y Cittadini, 1998).

Como vemos, la estructura no es precisamente determinante pero si influyente, los agentes que aprovechan más las oportunidades son los que tienen mayor acumulación de capitales y tienen la capacidad de manejarlos para su propio beneficio, una de las cosas que queremos resaltar en esta investigación es que las estrategias de los agentes no siempre fueron dentro de su empresa si no fuera, y los que más se esforzaron por subsistir son los que tenían un estilo de vida más alto y lo querían conservar.

Es así que la *percepción del mundo social* involucra un acto de construcción que no implica que se acepte la teoría intelectualista del conocimiento esencial de la experiencia y construcción del mundo social, requiere que opere en la práctica por debajo del nivel de la representación explícita y de la expresión verbal. Más cerca de lo inconsciente de clase que más que una “conciencia de clase” en el sentido marxista, es un producto de la incorporación de las estructuras objetivas del espacio social. Por lo que inclinan a los agentes a tomar el mundo social tal cual es y aceptarlo como evidente más que a revelarse contra de él (Bourdieu, 1984).

Es aquí donde nosotros podríamos diferir un poco con Bourdieu y nos cuestionamos sobre

el poder de agencia, es decir, sí la estructura es estructurante, más no del todo determinante quiere decir que no todos los agentes aceptan al mundo social porque se revelan; por otro lado nos preguntamos sí en caso de una rebelión se hace conforme a las reglas de la estructura entonces estaríamos dándole continuidad a está por lo que ¿Los agentes se revelan o solo están participando con las reglas del juego?, y si están participando en las reglas del juego no hay lucha de clases, solo los de abajo y/o nuevos quieren gozar de los mismo privilegios de los de arriba.

Para nosotros la estructura influye en la percepción del mundo social y efectivamente posibilita o impide las metas de los agentes, y estos las formulan dependiendo de sus medios; ahora bien también tenemos que tomar en cuenta que los capitales pueden ser heredados, por lo que la movilización social puede ser generacional, es decir, por medio del esfuerzo de los padres las oportunidades de los hijos pueden ser mayores o menores.

Nos encontramos en un panorama cada vez más cambiante debido al sistema socioeconómico Neoliberal, que impide tener un tiempo lineal, es decir, anteriormente las personas tenían asegurado un empleo donde podían estar toda su vida y por lo tanto crear planes a largo plazo con esa certidumbre sin embargo, ahora los proyectos de vida tienen que ser cortoplacistas pues la incertidumbre es la que reina el día a día de los individuos (Sennet, 2000).

Es así que los agentes tienen que generar estrategias para competir en el campo, Bourdieu (1988) en Rosetein y Cittadini (1998), entiende a las estrategias como, el sentido práctico o, sí se prefiere, lo que los deportistas llaman el sentido del juego como dominio práctico de la lógica que se adquiere por la experiencia del juego y que funciona más allá de la experiencia del discurso. De tal manera que a pesar de tener un habitus y capitales similares, los agentes lo ocupan de acuerdo a lo que ellos creen que les pueda convenir, por lo que en la actualidad los agentes los tienen que mover más.

Por lo que Bourdieu no nos habla de clases sociales sino de campos, para él un *campo social* es un espacio multidimensional de posiciones, que puede ser definido por su función de un sistema multidimensional de coordenadas, cuyos valores corresponden a los valores de las diferentes variables (Bourdieu, 1984).

Es como un *campo de fuerza* que es un conjunto de fuerzas objetivas que se imponen a todos aquellos que entran al campo y que son irreductibles a las intenciones de los agentes individuales o incluso en las interacciones directas entre los agentes; son las propiedades activas

que han sido seleccionadas como principios de construcción del espacio social, que dan las diferentes especies de poder o capital en los diferentes campos. Las especies de capitales a manera de ases en el juego corto, son poderes que definen las probabilidades de beneficio en el campo dado (Bourdieu, 1984).

En este sentido Bourdieu (1997) se desarrolla *la estructura del capital*, que es el capital económico y cultural; esta estructura del capital genera un sistema de preferencias que producen estímulos a orientarse en sus elecciones escolares y luego sociales, hacia uno u otro polo del campo de poder, ya sea el polo intelectual, o el polo de los negocios etc, lo que los lleva a adaptarse a las prácticas y opiniones correspondientes.

Sin embargo, la propuesta de Bourdieu no es tan simplista, critica mucho el sistema escolar en que se inscriben los agentes, y dice que ellos están conscientes de este sistema estructurante que se lleva a cabo no solo en el sistema escolar, sino familiar y social. Nos da el ejemplo de una máquina infernal, que es como un engranaje trágico, externo y superior a los agentes, es porque cada uno de ellos se ve obligado en cierto modo a participar para existir, en un juego que le impone inmensos esfuerzos y sacrificios (Bourdieu, 1997).

Entonces ¿Cuándo pueden cambiar la estructura para su conveniencia y quiénes lo pueden hacer?, esta “máquina infernal” de la que habla Bourdieu, nosotros podríamos encontrarla en el sistema neoliberal, donde tenemos que participar a pesar de que no queremos y es impuesta por una estructura más grande y poderosa, en este sentido tenemos que generar estrategias de supervivencia y solo los más aptos pueden sobrevivir.

Por lo que podemos deducir que el juego que se da en los campos, puede ser beneficioso para los que tienen mucho poder y para los que tienen poco, para muchos de ellos no representa una lucha de poder entre clases sociales, sino una estrategia de subsistencia. Es decir, podemos pensar que a agentes con poca estructura de capital no tengan en mente acrecentarla, les conviene estar de cierto modo pasivo en el campo y haciendo lo que los agentes fuertes quieren, por otro lado podríamos considerar que la lucha de poder en este juego no se encuentra entre los agentes diferentes estructura de capital sino con la misma estructura debido a que es entre ellos quienes realmente están compitiendo.

Para poder mantener su poder, los agentes crean un sistema de diferenciación, que va desde el sistema escolar en donde ellos y sus hijos estudiaron, así como el habitus y gusto que

genera distinción. Para Bourdieu (1997) la *distinción* es una calidad determinada que podría parecer innata, del porte y los modales, de hecho no es más que la diferencia, desviación, rasgo distintivo, en pocas palabras, propiedad relacional que tan solo existe a través de la relación con propiedades. Esta idea de diferencia se fundamenta en la noción misma de espacio, en un conjunto de posiciones distintas existentes y externas unas con otras.

Estas distinciones son el producto de la incorporación de la estructura a las cuales ellos se aplican, y el reconocimiento de la legitimidad, más absoluto no es otra cosa que la aprensión al mundo ordinario como evidente que resulta de la conciencia casi perfecta de la estructura objetiva con la estructura incorporada (Bourdieu, 1984). Si bien Bourdieu nos describe una sociedad francesa con influencia nobiliaria, en el bajío mexicano, aun es pertinente hablar de estas distinciones sociales, pues siguen teniendo mucho arraigo en la región.

Es decir, aunque en México y Francia desaparecieron los títulos nobiliarios hace siglos, el proceso de distinción de las clases sociales sigue siendo notorio y en el caso de Guanajuato y Querétaro, el regionalismo es importante, los calificativos de apellido, escuela, religión, son parte de la identidad de los individuos, por lo que con la migración masiva de varias partes del país así como internacional, puede generar también un sentimiento de incertidumbre, al momento de relacionarse, por lo que el juego cambia las reglas.

Es decir, con la intromisión de agentes foráneos en una cultura cerrada como los son Guanajuato y Querétaro ¿de qué manera se empiezan a relacionar entre ellos o con los otros frente a una competencia internacional que se ve reflejada en el contexto local?, consideramos que el Capital Social sigue influyendo en los actores para tomar sus decisiones respecto a los negocios. Así mismo, la creación de redes con miembros del grupo que tienen diferentes niveles de capitales, sospeamos que los agentes con mayor estructura del capital se juntan con los de menor pues tienen mayor ganancia al momento de hacer negocios, por lo que concordamos con Bourdieu (1984, 1997) cuando habla de juego de poder en vez de lucha de clases.

Planteamiento metodológico

Pregunta general

¿De qué manera los empresarios agroindustriales en el bajío, utilizan el Capital Social como

estrategia en integración a las diferentes dinámicas económicas actuales?

¿Cuáles son las estrategias desarrolladas por los empresarios agroindustriales en el bajío mexicano con la finalidad de integrar sus actividades a las diferentes dinámicas económicas derivadas de una apertura comercial global y de políticas neoliberales?

¿De qué manera los actores empresariales del sector agroindustrial en el bajío hacen frente a las políticas neoliberales y aperturas comerciales a nivel global con la finalidad de integrar y de mantener sus actividades económicas?

Preguntas particulares

- ¿Cuáles son las características de los empresarios del sector agroindustrial en el bajío?
- ¿Cuáles son las características específicas del Capital Social y su lugar en el campo social de los grandes, medianos y pequeños productores agroindustriales del bajío?
- ¿Qué factores influyen en los empresarios del sector agroindustrial para responder a la dinámica de competencia internacional?
- ¿Cuál es la manera en la que los empresarios agroindustriales del bajío hacen frente a las políticas económicas en la región?
- ¿Cuál es la respuesta de los actores empresariales en relación a las recomendaciones económicas internacionales?
- ¿De qué manera los empresarios agroindustriales del bajío utilizan sus diferentes capitales para desarrollar estrategias de integración económica como agentes empresariales?

Objetivos

Objetivo general

Analizar la manera en que los empresarios agroindustriales ubicados en el Bajío de México emplean el Capital Social como estrategia en integración a las diferentes dinámicas económicas actuales.

Objetivos específicos

- Categorizar a los empresarios agroindustriales del bajo según su estructura de capitales
- Identificar características específicas de los pequeños, medianos y grandes empresarios agroindustriales del Bajío y sus diferencias socioculturales, como eje definitorio para la productividad de sus empresas en el contexto globalizador.
- Identificar las motivaciones y estrategias de los empresarios agroindustriales con base en el Capital Social para insertarse en la competencia local, regional o internacional.
- Identificar la distribución del Capital Social entre los grandes, medianos y pequeños productores agroindustriales.

Supuesto

1. En las estrategias empresariales también intervienen factores subjetivos aunque queramos ver al empresario como un ser enteramente racional, en la toma de decisiones intervienen condicionamientos propios de los individuos como el Capital Social, esta comprensión puede servirnos para explicar de qué manera las redes sociales intervienen en la formulación de planes empresariales.

2. Creemos que a las recomendaciones económicas internacionales, les hace falta la visión micro con sus debidas particularidades simbólicas, tradicionales, culturales y geográficas, por lo tanto los individuos son los que tienen que buscar las estrategias en la comunidad para sobrellevar la competencia directa internacional en el espacio de lo local, así mismo buscar las oportunidades para exportar su producto e incrementar sus ganancias.

3. Los empresarios utilizan sus diferentes capitales económicos, sociales y culturales afuera de la empresa, para su beneficio propio, algunas de las estrategias pueden ser redes de colaboración con medianos y pequeños productores.

4. Debido a su alto Capital Social, los agroempresarios del Bajío, también cuentan con un importante Capital Político y tienen una intervención en el gobierno ya sea pública, con cargos burocráticos o en Asociaciones Civiles, los cuales aprovechan para generar negocios e impacto político y privado, es decir, pueden ser determinantes para el desarrollo o decisiones políticas y económicas en la región.

Bibliografía

- Bourdieu, P. (1984). El espacio social y la génesis de clases.
- Bourdieu, P. (1997). Razones prácticas sobre la teoría de la acción. Barcelona : Anagrama.
- Cock, J. R. (2006). De empresas y empresarios: reflexiones en torno al sentido y significado de estos conceptos desde la etimología de la teoría económica. *Semestre económico*, 127 - 137.
- Fukuyama, F. (1999). La gran ruptura: la naturaleza humana y la reeconstrucción del orden mundial. Mexico: Atlantida.
- García, A. (2013). La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacional. *Metodologías de encuestas* .
- Giddens, A. (2003). La constitucion de la Sociedad. Bases para la teoría de la estructuración. Argentina: Amorrortu.
- Gonzalez, M. (2014). Perspectiva de la dinamica rural en el campo de queretaro; agroindustria, microempresa amiliar y redes sociales. En M. Carrillo, *Dinamicas productivas: estrategias de expansión de redes*. Queretaro: UAQ, serie nodos.
- Gonzalez, M., & Carrillo, M. (2014). *Dinamicas productivas: estrategias de expansión de redes*. Queretaro: UAQ, serie nodos.
- Guerrero, R. (2008). Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales frente a la globalización. El caso de la frontera Colombia - Venexuela. *Sobre Fronteras e Integración*, 37 - 49.
- Hernández, M. (2007). Balance de los estudios de cultura empresarial en México. En M. Hernández, & J. Basave, *Los estudios de empresarios y empresas: Una perspectiva internacional*. D.F: Plaza y valdez.
- Hernández, M. (2008). *Los estudios empresariales en América Latina: Balance, alternativas de*

- análisis. En M. Hernandez, Los estudios de empresas y empresarios. Una perspectiva internacional. México: COLMEX.
- Pérez, B. (2011). Reseña crítica del empresario en la fisiocracia y economía clásica. Hito de ciencia económica y administrativa, 27 - 38.
- Putnam, R. (2003). El declive del Capital Social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Galaxia Gutemberg.
- Rodríguez, J. (s.f.). Acercamientos teóricos al empresario.
- Rodriguez, J., & García, A. (2016). El Capital Social como una aproximación teorico hacia el análisis del empresario.
- Rodriguez, J., & Macías, M. (2014). Acercamiento Teórico al Empresario. En R. Ibarra, Un Mundo Convulso: Aproximaciones Teóricas a los Procesos Sociales en el Capitalismo Contemporane (págs. 51 - 62). Zacatecas: MAPorra.
- Schumpeter, J. (2010). ¿Puede sobrevivir el capitalismo? La destrucción creativa del futuro de la economía global. Madrid: España.
- Sennet, R. (2000). La Corrocción del Character. Barcelona: Anagrama.
- Trajtenberg, N. (s.f.). ¿Qué hay de malo en la sociología de Pierre Bourdieu?
- Vizcarra, F. (2002). Premisas y Conceptos básicos en la Sociología de Pierre Bourdieu. Estudios contemporaneos sobre las culturas, 55 - 68.
- Vllavicencio, D. (2000). Economía y sociología: historia reciente de una relación conflictiva, discontinua y recurrente. En E. De la Garza, Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo (págs. 683 - 715). D.F: Colmex.

Notas _____

¹ Se entiende Capital Social bajo la perspectiva de Bourdieu como el agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones mas o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985 en López y Soloaga, 2012)

El impacto de la globalización en el desarrollo actual del Estado-nación

The impact of globalization on the development of the Nation-state

Lesly Estefania Flores Rivera¹

Resumen: En esta investigación se analizan la identidad nacional (pertenencia) y el carácter cívico-político (participación) de dos ciudades: Sevilla, Andalucía, España y Cd. Victoria, Tamaulipas México. Los resultados nos indican sentidos de pertenencia y de participación muy bajos en las instituciones del Estado-nación.

Abstract: In this reseach we introduce to the national identity and carácter civic-political from two city: Sevilla, Andalucía, España y Cd. Victoria, Tamaulipas México. The results of this study show a very low sense of belonging and participating about the institutions of their nation-state.

Palabras clave: Globalización; Estado-nación; Identidad Nacional

¿Qué es la identidad nacional?

¿Qué es la identidad nacional? ¿Por qué bajo la óptica de un enfoque político se toma como unidad de análisis al Estado-nación para estudiar la identidad nacional? Ante las cuestiones planteadas es importante en primer lugar tomar en cuenta lo siguiente: el surgimiento de la modernidad se caracterizó por el creciente poder de los Estados-nacionales para mantener el orden social. El Estado-nación surge a finales del siglo XVIII en Europa Occidental y América del Norte, como una institución política moderna, que une a las personas con una supuesta homogeneidad cultural y bajo la aceptación de que posee un poder legítimo del uso de la fuerza en un territorio delimitado. El Estado-nación busca contribuir a la creación de un sentimiento de identidad nacional común: construyendo y difundiendo una imagen específica de nación; usando símbolos y rituales que reafirmen la conciencia de formar una comunidad; uniendo a la población en contra de un enemigo común (real o supuesto); estableciendo los derechos de los ciudadanos, y consolidando un sistema de educación y de medios de comunicación que logren interiorizar

¹ Estudiante de Maestría en Asuntos Políticos y Políticas Públicas. El Colegio de San Luis. Línea de investigación: Identidad Nacional y Carácter Cívico-Político. Correo electrónico: leslly_24@hotmail.com

pautas de comportamiento (Guibernaun, 2009; Smith, 2000). Estos elementos al crear un sentimiento de nacionalidad ayudan a la existencia del Estado-nación. Por lo tanto, la identidad nacional es en realidad una concepción que nace con la aparición de los Estados nacionales.

En cuanto a la definición de identidad nacional, en 1986, nos indican Raúl Béjar y Héctor Cappello, (determinaron) que la identidad nacional se forma por la interacción que tienen los ciudadanos, desde su nacimiento hasta su muerte, con las instituciones del Estado-nación (sociales, políticas, económicas y culturales). Sobre este fundamento se concibe a la identidad nacional como el sentido de pertenencia a las instituciones experimentado por los ciudadanos. La identidad nacional no es estática sino que sufrirá las mismas vicisitudes que experimenta el Estado-nación a lo largo de sus periodos históricos (e.g. en México, en el s.XXI, no tenemos el mismo grado de identidad nacional que se tenía en el s.XX, tiempo en que se da la Revolución Mexicana o en el Movimiento Estudiantil de 1968).

Pasamos ahora a definir qué es el carácter cívico-político, se concibe como (es) el sentido de participación experimentada en las instituciones por los ciudadanos (Béjar y Cappello, 1986). Entonces, es así que se concibe a la identidad nacional y al carácter cívico-político como las formas de representación sociopolíticas que los ciudadanos construyen de su Estado-nación (Cappello y Recio, 2011).

La identidad nacional y el carácter cívico político determinan la existencia de un sentido de nacionalidad o “conciencia nacional”, la cual se define como “la conjugación de acciones finalistas y actitudes solidarias del comportamiento institucional de los ciudadanos (...) ya que su resultante es la expresión de una supuesta responsabilidad histórica frente a las instituciones del Estado-nación” (Béjar y Cappello, 1986: 155). Pero, cuando el ciudadano tiene una experiencia negativa como extorsión, temor, desamparo y agresión por parte de los representantes del Estado, las instituciones pierden su apelación política, y el ciudadano pierde su identidad nacional y carácter cívico-político, en otras palabras “la conciencia nacional naufraga y la cohesión entre ciudadanía e instituciones del Estado-nación se diluye, poniendo en peligro la viabilidad del propio país” (Cappello, 2003: 23).

Lo anterior deja claro que la permanencia del Estado-nación mexicano depende de la interacción de los ciudadanos con sus instituciones. La explicación puede hallarse en el siguiente hecho: el rol que desempeñan las instituciones afecta de forma negativa o positiva la

participación y la confianza de los mexicanos. Es decir, las instituciones tienen un alto grado de importancia para consolidar una identidad nacional. Ejemplificando con la situación actual de México, vemos que la credibilidad de las instituciones del Estado-nación, ha ido a la baja, según nos muestran los resultados de estudios realizados en México en los últimos años (Béjar y Cappello, 1986; 1988a; 1988b; Cappello y Lara, 2013).

¿Cómo influye la variable tiempo (globalización) en el desarrollo actual del Estado-nación?

¿Por qué los Estados nacionales se vuelven obsoletos con la modernidad tardía¹? El auge de la globalización (desde los años 70's a la fecha) ha provocado que el papel de operación del Estado se reduzca y la cohesión social en los Estados nacionales se desvanezca por el quebrantamiento de los lazos entre el ciudadano y el Estado. Consecuente de la suplantación de funciones del Estado por los mercados globales y el surgimiento de instituciones internacionales.

Zygmunt Bauman (2004), elabora un diagnóstico de las consecuencias sociales del traspaso de una era sólida a un era líquida. La fase de la “modernidad sólida” ha terminado y actualmente nos encontramos en la “modernidad líquida”, es el estado actual de las sociedades globales que llevan a la desintegración de la unidad social. En la era de la modernidad líquida, se desvanece la idea del Estado benefactor y el futuro se vuelve incierto, lo que provoca en los ciudadanos sentimientos de desconfianza hacia el Estado. Este cambio radical en la cohabitación humana y en las condiciones sociales (que afectan a la identidad, al trabajo, al amor, al sexo, la comunidad, etc.), para Bauman se debe al esfuerzo por acelerar la velocidad del movimiento, lo cual llegó a su límite natural. Así, las implicaciones del pasaje a una nueva fase provocando la desintegración de las estructuras e instituciones idiosincráticas.

La “teoría de riesgo” de Ulrich Beck (2002), nos ayuda a entender el comportamiento social y la transición de una sociedad industrial hacia una sociedad del riesgo. Para Ulrich, la sociedad del riesgo es una fase de la sociedad moderna. Los riesgos: políticos, económicos, ambientales, etc. son amenazas globales que surgen del desarrollo de la sociedad industrial y científica. Ahora, la sociedad se caracteriza por ser más reflexiva en torno a los problemas (riesgos) que los afectan. Y estos riesgos traspasan las fronteras de los Estados-nacionales. E.g. cooperación internacional contra el terrorismo y cooperación internacional para disminuir el cambio climático.

Esto quiere decir que los Estados-nacionales no pueden enfrentarse de forma individual a los riesgos, para ello surge un nuevo tipo de sociedad “comunidad global” con percepción común de inseguridad y desconfianza hacia catástrofes que alcanzan a todos por igual (sin clases sociales). Pero, actualmente conocemos que la industrialización (mayormente) sólo es característica de los países desarrollados, además determinar una “situación riesgosa” en una sociedad industrial, no garantiza que sea aprobado como una “situación riesgosa” en Estados-nacionales no industrializados.

Lo cierto es que la fluidez globalizadora, como las nuevas prácticas tecnológicas de comunicación, ha logrado transformar y disolver el papel del Estado ante los miembros de la nación (Machuca en Béjar y Rosales, 2005). Lo que ha provocado que la identidad nacional de un Estado-nación sea vulnerable a ser eclipsada por la presencia de identidades más poderosas, a consecuencia de la influencia de los medios de comunicación globales, en otras palabras a las tendencias contemporáneas de la globalidad y el cosmopolitismo (Casas, en Béjar y Rosales, 2005).

Asimismo, para Cappello, la globalización o el nuevo orden internacional, redujo los sentidos de pertenencia y de participación de la población en las instituciones del Estado-nación (Cappello en Cappello y De Pedro, 2010). Este fenómeno (globalizador) tiende a suplantar las identidades nacionales y ha provocado una crisis en la conciencia colectiva, en la cohesión e integración social de los miembros con el Estado-nación (Mota en Cappello y De Pedro, 2010).

Por lo tanto, el desarrollo tecnológico de las comunicaciones y del transporte, cambió las relaciones personales, comerciales y económicas de la nación (Cappello en Mato; Montero y Amodio, 1996). Por ello, la idea de una nación homogénea se ha puesto entredicho por las olas de inmigración y el incremento de las tecnologías de la información y de la comunicación (Smith, 2000; Guibernau, 2009). Esto ha provocado que el Estado-nación se vuelva una nación en tiempo heterogéneo².

La composición cultural homogénea y la autoimagen del Estado-nación, se ve influenciada por una serie de comunidades culturales distintas (Smith, 2001). En palabras de Homi Bhabha, se vuelve un Estado-nación con una identidad nacional "híbrida" (Bhabha, 1990, citado en Smith, 2001). Cabe destacar, en el caso de México y España, los inmigrantes pueden ser acogidos legalmente, esto significa para Smith, que los inmigrantes incluirán su cultura en los

elementos reinterpretativos de la nación. Por lo tanto, los procesos de globalización y los movimientos migratorios generan sociedades multiculturales, debido a que integran aspectos de las sociedades de origen de los migrantes, lo que provoca nuevos procesos de identidad nacional. Sin embargo, los inmigrantes generan un nuevo tipo de identidad individual y colectivo, al no sentirse parte de la sociedad de origen ni de la sociedad de destino (Días y González en Cappello y Recio, 2011).

En resumen, esta problemática institucional es consecuente de un sistema globalizado de dominación mundial desde su impulso en los años 70's a la fecha, ha reducido al mínimo el papel de operación del Estado. Esto ha generado que se rompa la relación ciudadano-Estado y por ello se desintegre la cohesión social en el país.

Bajo estas condiciones, si los miembros del Estado-nación mexicano no consolidan sentimientos de pertenencia y de participación hacia sus instituciones nacionales, se romperán los procesos de cohesión social, y si el Estado-nación entra en crisis o surge un estado de excepción, sus miembros no se sentirán identificados en la solución de la crisis, y desaparecerá el Estado-nación y/o emergerá uno nuevo, como se ha visto a lo largo de la historia con la disolución de Estados-nacionales, e.g. con la disolución de la Unión Soviética en 1991. Para Erick Hobsbawm (1998), el Corto Siglo XX que concluye con la caída de la Unión Soviética, no por consecuencia de la "Guerra Fría", sino por las deficiencias en las estructuras institucionales políticas y económicas.

En atención a lo anterior expuesto (es por lo cual), en la presente ponencia se buscó realizar una investigación en dos (2) ciudades: Ciudad Victoria, Tamaulipas, México y Sevilla, Andalucía, España. El objetivo es identificar el estado de la identidad nacional y de carácter cívico-político que los ciudadanos experimentan. Y comprobar si el cambio histórico de la modernidad tardía influye en cuanto al grado de identidad nacional y carácter cívico-político que poseen.

Metodología

Para realizar la investigación sobre el impacto de la globalización en el desarrollo actual del Estado-nación, en el caso específico de Ciudad Victoria y la Provincia de Sevilla, se utilizó el método comparativo bajo el paradigma cuantitativo.

La metodología se dividió en dos partes: la primera parte consistió en la recopilación de datos estadísticos obtenidos de un cuestionario aplicado por el Centro Multidisciplinario de Investigaciones Regionales (CeMIR)³, en el siguiente contexto espacial y temporal⁴:

- I. Tercera aplicación del cuestionario en el año 2010 en Sevilla, Andalucía, España.
- II. Segunda aplicación del cuestionario en el año 2017 en Ciudad Victoria, Tamaulipas, México.

La segunda parte estribó en realizar el análisis descriptivo y comparativo basado en variables, donde se utilizó el programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

A continuación se detalla los pasos que se siguieron para cumplir con los objetivos de la presente investigación.

Parte 1:

En la primera parte se recopilaron los datos obtenidos de un instrumento de medición documental (cuestionario) previamente aplicado al azar a ciudadanos padres y madres de familia en el año 2010 en Sevilla, España, y aplicado en el año 2017 en Cd. Victoria, México.

El cuestionario se aplicó a una muestra representativa en Cd. Victoria (cuatrocientos cincuenta [450] casos. Con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%). Y en Sevilla se aplicó a doscientos setenta y cinco (275) casos (con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7%). Pero con el fin de realizar comparaciones anulando la varianza de diferencia entre los casos, se homologó la muestra a doscientos cincuenta y uno (251) casos respectivamente. Esto da un total de quinientos dos (502) casos encuestados que se analizaron. Por lo tanto, cada muestra tiene un margen de error del 7% y un nivel de confianza es de 95% (dado que son 196 unidades el tamaño mínimo para la muestra).

El cuestionario está conformado por un conjunto de descriptores (ciento sesenta [160] ítems) con una orientación institucional expresiva o directiva de la sociedad con respecto a hechos, situaciones y comportamientos del ciudadano ante las instituciones nacionales. Y fue elaborado por el CeMIR. Cabe hacer mención que se delimita a las veinte (20) instituciones del Estado-nación más importantes⁵: familia, asociaciones, colonia, lugares públicos, moneda, música y canciones, bailes regionales, artesanías, religión, héroes, escuela, partidos políticos,

iglesia, asociaciones, administración pública, justicia, trabajo, banca, comercio e industria.

La medición de las afirmaciones hacia los ciudadanos fue mediante la escala de Thurstone y Chave (1929) de intervalos aparentemente iguales. Donde la muestra seleccionó las afirmaciones evaluativas (entre 160 ítems) en las que estaba de acuerdo. Y para conocer cuáles afirmaciones del cuestionarios tenían mayor orientación positiva o mayor orientación negativa, el CeMIR realizó un cuestionario previo (con indicadores de intervalo del 1 [menos positiva] al 6 [más positiva] a jueces expertos en el área de las ciencias sociales. Al seleccionar (los expertos) el indicador “más positivo”, quiere decir que la afirmación tiene mayor grado de pertenencia o de participación hacia las instituciones del Estado-nación.

Los datos que se recopilaran para el análisis de las semejanzas y diferencias entre las sociedades corresponden al periodo de tiempo moderno, dado que uno de los objetivos de la investigación es conocer el impacto que ha tenido la globalización en el desarrollo actual del Estado-nación. Y nos hemos delimitado a las Ciudades de Sevilla⁶ y Victoria⁷, porque son ambas son ciudades capitales de la Comunidad Autónoma de Andalucía y del Estado de Tamaulipas, respectivamente, y ambas tienen perfiles económicos similares.

Las variables dependientes de esta investigación son la identidad nacional (pertenencia) y el carácter cívico-político (participación). Y las variables independientes son las cinco constelaciones institucionales: económicas, políticas, sociales y culturales.

Parte 2:

Para Sartori (1984), el método de la comparación (que utiliza en esta investigación) sirve para el control de generalizaciones. Las técnicas de comparación, siguiendo a Sartori, son cuatro: método experimental, método estadístico, método comparado, y el método histórico. En este caso se recurrió al método estadístico, que nos permitió evaluar la influencia y relación entre las variables.

Dicho lo anterior, en la fase dos se utilizó un enfoque cuantitativo⁸. La unidad de análisis es el Estado-nación, puesto que el objetivo principal es conocer el grado de participación y de pertenencia, sentido por los ciudadanos, hacia las (20) constelaciones institucionales (económicas, políticas, culturales y sociales) que conforman el Estado-nación. Esto al contrastar por medio de un control estadístico del estudio de variables y de esta manera encontrar

diferencias o similitudes de ambas muestras (Sevilla y Cd. Victoria).

Los datos obtenidos se analizaron en el programa estadístico SPSS, mediante un nivel de medición ordinal y nominal. Los datos fueron agrupados por región (Victoria y Sevilla); por el sentido de pertenencia y de participación, y por la orientación institucional (económica, política, social o cultural). Se analizaron las variables individuales: se obtuvo la tendencia central (media, mediana y moda) y medida de dispersión (la desviación típica o estándar), para resumir y describir los datos de las muestras. Asimismo se (obtuvo) aplicó la Prueba T para muestras relacionadas, para encontrar diferencias estadísticamente significativas que anulen la explicación de azar. Y el análisis de varianza (ANOVA⁹: para identificar diferencias estadísticamente significativas entre las dos muestras).

Para ello, siguiendo la metodología de Béjar y Cappello (1986), se tomó para el análisis de la identidad nacional y del carácter cívico-político el indicador numérico del 70%. Esto quiere decir que cuando los porcentajes sean mayores que 70% se tiene mayor grado de pertenencia y de participación hacia las instituciones del Estado-nación. También se utilizó el puntaje promedio de la media para realizar comparaciones estadísticas.

Resultados

Análisis estadístico descriptivo:

El análisis de datos en el programa SPSS de las variables individuales de las regiones de Cd. Victoria y Sevilla nos permitió conocer los valores estadísticos de la media, mediana, moda, desviación estándar y varianza, con respecto al grado de pertenencia y de participación de la muestra hacia las instituciones del Estado-nación.

Los resultados del análisis estadístico (descriptivo) se presentan en los cuadros 1 y 2. A continuación se interpretan las columnas de los cuadros.

- i. La primera y segunda columna indican los casos válidos (251 casos válidos en ambas muestras) y casos perdidos (0 casos perdidos en ambas muestras) respectivamente (Véase cuadros 1 y 2).
- ii. La tercera columna nos indica el promedio de resultados en cada institución. Si retomamos el indicador numérico del 70% con respecto al grado de identidad

nacional (siguiendo la metodología de Béjar y Cappello, 1986), podemos señalar que las instituciones sociales: asociaciones, comunidad-barrio, familia, lugares públicos y escuela, son las que tienen un mayor grado de pertenencia y de participación (79.6% Cd. Victoria y 76.5% Sevilla). Y las instituciones que presentan los índices más bajos de identidad nacional y carácter cívico-político son las instituciones políticas: partidos políticos, administración pública, justicia, sindicatos e Iglesia (58.6% Cd. Victoria y 42.6% Sevilla) (Véase cuadro 3).

- iii. La cuarta columna se refiere a la mediana, qué es el valor medio de la serie ordenada de datos (Véase cuadros 1 y 2).
- iv. La quinta columna (moda) indica el valor de mayor frecuencia (Véase cuadros 1 y 2).
- v. La sexta columna se refiere al índice estadístico de dispersión con respecto a la media (desviación estándar). Nos indica una aproximación del movimiento de los datos obtenidos. En ambas muestras el valor de la desviación estándar es pequeño, lo que significa que los valores de los datos se encuentran cerca de la media del conjunto de datos (Véase cuadros 1 y 2).
- vi. La séptima columna indica la varianza, es decir, la media de las desviaciones cuadráticas de la variable. En otras palabras está vinculada a la dispersión de las variables aleatorias (Véase cuadros 1 y 2).

Cuadro 1. Análisis de variables individuales de la Región 1: Cd. Victoria.

| | | Estadísticos | | | |
|---------------------|----------|--------------|--------------------|----------|-----------|
| | | Culturales | Económicas | Sociales | Políticas |
| N | Válido | 251 | 251 | 251 | 251 |
| | Perdidos | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Media | | 68.2610 | 65.4223 | 79.5737 | 58.6394 |
| Mediana | | 69.5000 | 67.0000 | 81.5000 | 60.0000 |
| Moda | | 75.50 | 67.00 ^a | 76.50 | 61.50 |
| Desviación estándar | | 24.66160 | 22.24587 | 21.20362 | 20.53700 |

| | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Varianza | 608.195 | 494.879 | 449.594 | 421.768 |
| a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño. | | | | |

Cuadro 2. Análisis de variables individuales de la Región 2: Sevilla.

| | | Estadísticos | | | |
|--|----------|--------------|------------|--------------------|-----------|
| | | Culturales | Económicas | Sociales | Políticas |
| N | Válido | 249 | 251 | 251 | 251 |
| | Perdidos | 2 | 0 | 0 | 0 |
| Media | | 63.8876 | 65.4382 | 73.4622 | 42.5936 |
| Mediana | | 66.0000 | 65.0000 | 73.0000 | 39.0000 |
| Moda | | 69.00 | 77.00 | 56.00 ^a | 20.00 |
| Desviación estándar | | 28.26023 | 26.23203 | 27.47220 | 20.41848 |
| Varianza | | 798.641 | 688.119 | 754.722 | 416.914 |
| a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño. | | | | | |

Cuadro 3. Medias de los puntajes de las regiones de Cd. Victoria y Sevilla con respecto al sentido de pertenencia y de participación hacia las orientaciones institucionales.

| Estadísticos | | | | |
|---------------------|------------|------------|----------|-----------|
| | Culturales | Económicas | Sociales | Políticas |
| Media: Cd. Victoria | 68.2610 | 65.4223 | 79.5737 | 58.6394 |
| Media: Sevilla | 63.8876 | 65.4382 | 73.4622 | 42.5936 |

Prueba T para muestras relacionadas:

Para comparar las medias de dos variables de un solo grupo del total de casos (502) (Véase tabla 1) se utilizó el procedimiento Prueba T para muestras relacionadas. Los resultados se presentan en el cuadro 4, 5 y 6.

A continuación se interpretan las columnas de los cuadros.

- i. En el cuadro 4 (Estadísticas de muestras emparejadas) indica la media, desviación estándar y media del error estándar de cada subsistema institucional (social, cultural, económico y político) de ambas muestras (Región 1 y Región 2).
- ii. En el cuadro 5 se presentan las correlaciones entre cada subsistema institucional (social, cultural, económico y político) de ambas muestras (Región 1 y Región 2). La correlación es un coeficiente de relación estadística que permite conocer la relación entre variables¹⁰. La relación más alta se encuentra entre las instituciones sociales y económicas.
- iii. En el cuadro 6 se indica la diferencia significativa estadística con respecto a la media entre cada subsistema institucional (social, cultural, económico y político) de ambas muestras (Región 1 y Región 2). La diferencia es estadísticamente significativa cuando el valor de significancia es igual o menor a 0.05. Los resultados muestran que hay diferencias significativas del grado de aceptación entre los subsistemas institucionales, con excepción de las instituciones culturales vs económicas (Sig. .625).

El modelo t de Student para muestras relacionadas permite rechazar o aceptar la hipótesis nula (H0):

H0: Las medias de los subsistemas institucionales: culturales vs sociales, culturales vs económicos, culturales vs políticos, económicos vs sociales, económicos vs políticos y sociales vs políticos, son iguales en las regiones.

H1: Al menos dos medias de los subsistemas instituciones: culturales vs sociales, culturales vs económicos, culturales vs políticos, económicos vs sociales, económicos vs políticos y sociales vs políticos, son distintos en las regiones.

Los valores obtenidos de la Prueba t permitieron rechazar la hipótesis de igualdad de medias. Por lo antedicho, se afirma que las instituciones directivas (económicas y políticas) tienen menor aceptación institucional en comparación con las instituciones expresivas (sociales y culturales).

Cuadro 4. Estadísticas de muestras emparejadas.

| | | Media | N | Desviación estándar | Media de error estándar |
|-------|------------|---------|-----|---------------------|-------------------------|
| Par 1 | Cultura | 66.0830 | 500 | 26.57851 | 1.18863 |
| | Sociales | 76.6720 | 500 | 24.61223 | 1.10069 |
| Par 2 | Cultura | 66.0830 | 500 | 26.57851 | 1.18863 |
| | Económicas | 65.6280 | 500 | 24.14225 | 1.07967 |
| Par 3 | Cultura | 66.0830 | 500 | 26.57851 | 1.18863 |
| | Política | 50.7850 | 500 | 21.85673 | .97746 |
| Par 4 | Económicas | 65.4303 | 502 | 24.29647 | 1.08440 |
| | Sociales | 76.5179 | 502 | 24.70449 | 1.10262 |
| Par 5 | Económicas | 65.4303 | 502 | 24.29647 | 1.08440 |
| | Política | 50.6165 | 502 | 21.97726 | .98089 |
| Par 6 | Sociales | 76.5179 | 502 | 24.70449 | 1.10262 |
| | Política | 50.6165 | 502 | 21.97726 | .98089 |

Cuadro 5. Correlaciones de muestras emparejadas.

| | | N | Correlación | Sig. |
|-------|-----------------------|-----|-------------|------|
| Par 1 | Cultura & Sociales | 500 | .702 | .000 |
| Par 2 | Cultura & Económicas | 500 | .667 | .000 |
| Par 3 | Cultura & Política | 500 | .641 | .000 |
| Par 4 | Económicas & Sociales | 502 | .734 | .000 |
| Par 5 | Económicas & Política | 502 | .688 | .000 |
| Par 6 | Sociales & Política | 502 | .688 | .000 |

Cuadro 6. Prueba de muestras emparejadas.

| | Diferencias emparejadas | | | | | T | Gl | Sig. (bilateral) |
|-----------------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------------|--|----------|---------|-----|---------------------|
| | Media | Desviación estándar | Media de error estándar | 95% de intervalo de confianza de la diferencia | | | | |
| | | | | Inferior | Superior | | | |
| Par 1 Cultura – Sociales | -10.58900 | 19.83905 | .88723 | -12.33217 | -8.84583 | -11.935 | 499 | .000 |
| Par 2 Cultura – Económicas | .45500 | 20.82585 | .93136 | -1.37487 | 2.28487 | .489 | 499 | .625 |
| Par 3 Cultura – Política | 15.29800 | 20.96847 | .93774 | 13.45560 | 17.14040 | 16.314 | 499 | .000 |
| Par 4 Económicas – Sociales | -11.08765 | 17.87976 | .79801 | -12.65551 | -9.51979 | -13.894 | 501 | .000 |
| Par 5 Económicas – Política | 14.81375 | 18.40411 | .82142 | 13.19990 | 16.42759 | 18.034 | 501 | .000 |
| Par 6 Sociales – Política | 25.90139 | 18.61863 | .83099 | 24.26874 | 27.53405 | 31.169 | 501 | .000 |

Análisis de Varianza de un factor (ANOVA unifactorial)

El ANOVA unifactorial es el análisis que permitió conocer si las medias entre la variable dependiente y la variable independiente (factor) son iguales o son diferentes. En las siguientes líneas se describe el ANOVA de un factor, tomando como variable independiente las regiones (Cd. Victoria, Sevilla).

Utilizamos el ANOVA de un factor “regiones” para comprobar si el grado de pertenencia y de participación hacia las orientaciones instituciones varía según la región (Cd. Victoria, Sevilla). Ahora bien, los resultados (véase cuadro 7) indicaron diferencias significativas del grado de aceptación a las instituciones sociales y políticas entre ambas regiones. Y no se encontraron diferencias significativas en el grado de aceptación a las instituciones culturales y económicas entre las regiones. Asimismo, el estadístico F indica que las instituciones políticas tienen mayor diferencia significativa.

El ANOVA de un factor permite rechazar o aceptar la hipótesis de igualdad de medias:

H0: Las medias de los subsistemas institucionales políticos, económicos, sociales y culturales son iguales en ambas regiones.

H1: Al menos dos medias de los subsistemas institucionales políticos, económicos, sociales y culturales son distintos en ambas regiones.

De acuerdo a los valores obtenidos rechazamos la hipótesis de igualdad de medias, ya que no todas las medias comparadas son iguales. Por tanto, afirmamos que la muestra de Cd. Victoria tiene índices de aceptación institucional menores que los índices de aceptación institucional de la Provincia de Sevilla.

Cuadro 7. ANOVA de un factor: Regiones. Variable dependiente: instituciones culturales, económicas, sociales y políticas.

| | | Suma de cuadrados ¹¹ | gl ¹² | Media cuadrática ¹³ | F | Sig. |
|------------|--------------|---------------------------------|------------------|--------------------------------|--------|------|
| Cultura | Inter-grupos | 2390.797 | 1 | 2390.797 | 3.401 | .066 |
| | Intra-grupos | 350111.509 | 498 | 703.035 | | |
| | Total | 352502.305 | 499 | | | |
| Económicas | Inter-grupos | .032 | 1 | .032 | .000 | .994 |
| | Intra-grupos | 295749.528 | 500 | 591.499 | | |
| | Total | 295749.560 | 501 | | | |
| Sociales | Inter-grupos | 4687.562 | 1 | 4687.562 | 7.785 | .005 |
| | Intra-grupos | 301078.777 | 500 | 602.158 | | |
| | Total | 305766.339 | 501 | | | |
| Política | Inter-grupos | 32312.263 | 1 | 32312.263 | 77.055 | .000 |
| | Intra-grupos | 209670.669 | 500 | 419.341 | | |
| | Total | 241982.933 | 501 | | | |

Bibliografía

- Ayuntamiento de Sevilla (sf). Recuperado el 01 de Noviembre de 2017 de <http://www.sevilla.org>
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad Líquida*. Argentina: FCE.
- Béjar, R. y Cappello, M. (1986). La Identidad y Carácter Nacionales en México. *Revista de Psicología Social*. 1(2), 153-166.
- Béjar, R. y Cappello, M. (1988a). *La Conciencia Nacional en la Frontera Norte Mexicana*. México: UNAM.

- Béjar, R. y Cappello, M. (1988b). Sobre la Identidad y el Carácter Nacionales (Un Programa de Investigación a Mediano Plazo). En Aportes de Investigación. México: UNAM-CRIM.
- Béjar, R. y Rosales H. (coord.) (2005). La Identidad Nacional Mexicana como problema político y cultural. Nuevas miradas. México: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
- Cappello, H. (2003). Transición Socioeconómica y Cambio en la Identidad Nacional. México: Grupo Editorial Zeury.
- Cappello, H. y De Pedro, A. (coord.) (2010). Historia, Identidad Nacional y Carácter Cívico Político en Sociedades Complejas. México: Plaza y Valdés.
- Cappello, H. y Lara, F. (2013). La Identidad Nacional en la Ciudades de Tamaulipas. Recuperado el 16 de Octubre de 2015 de http://www.academia.edu/9049485/Identidad_Nacional_en_las_ciudades_de_Tamaulipas
- Cappello, H. y Recio, M. (coord.) (2011). Identidad Nacional: sus Fuentes Plurales de Construcción. México: Plaza y Valdés.
- Cea, M. (2001). Metodología cuantitativa: Estrategias y técnicas de investigación social. Madrid: EDITORIAL SÍNTESIS.
- Chatterjee, P. (2008). La nación en tiempos heterogéneo y otros estudios subalternos. Buenos Aires: Siglo XXI-clacso Ediciones.
- Coordenadas Google Map Sevilla (sf) recuperado de <http://www.coordenadas.com.es/espana/sevilla-sevilla/624>
- Gobierno del Estado de Tamaulipas (2016). Recuperado el 13 de Octubre de 2016 de <http://www.tamaulipas.gob.mx/>
- Guibernau, M. (2009). La Identidad de las Naciones. España: Editorial Ariel.
- Hobsbawm, E. (1998). Historia del Siglo XX. Argentina: Crítica.
- INEGI (2015). Recuperado el 13 de Octubre de 2016 de <http://www.inegi.org.mx/>
- Mato, D., Montero, M. y Amodio, E. (coords.) (1996). América Latina en tiempos de Globalización: Procesos Culturales y Transformaciones Sociopolíticas. Venezuela: CRESALC.
- OCDE México (sf). Recuperado el 01 de Noviembre de 2017 de <http://www.oedemexico.org.mx/Tamaulipas/Ciudad-Victoria/>

- Sartori, G. (1984). *La política: lógica y método en las ciencias sociales*. México: FCE.
- Smith, A. (2000). *Nacionalismo y Modernidad*. España: Ediciones Istmo.
- Smith, A. (2001). *Nacionalismo*, España: Alianza Editorial.
- Thurstone, L. y Chave, E. (1929). *The measurement of social attitudes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Turismo de Andalucía (sf). Recuperado el 01 de Noviembre de 2017 de <http://www.andalucia.org/es/destinos/provincias/sevilla/>
- Ulrich, B. (2002). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI Editores.

Notas _____

¹ En la presente investigación, hemos adoptado la teoría de la “modernidad tardía”, “modernidad líquida” o “modernidad reflexiva” como una extensión de la época moderna. Y no como el fin de una era histórica (puesto que es prematuro hablar de posmodernidad). La modernidad tardía es característica en las sociedades globales con economías capitalistas, donde el papel del Estado-nación disminuye y la sociedad adopta la posición política del “individualismo”

² Para una mayor profundización sobre la nación en tiempo heterogéneo véase: Partha Chatterjee (2008) *La nación en tiempo heterogéneo y otros estudios subalternos*.

³ Es un centro de investigación adscrito a la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México) y a la UAT (Universidad Autónoma de Tamaulipas). Desde su fundación, realizan investigaciones en torno a la Identidad Nacional y el Carácter Cívico Político en México, España y Estados Unidos de América. El CeMIR es dirigido por el Dr. Héctor Manuel Cappello García.

⁴ En la actualidad el CeMIR cuenta con tres aplicaciones en cada ciudad (Sevilla y Cd. Victoria). En esta investigación nos delimitamos a utilizar los datos correspondientes a los años 2010 y 2017, para obtener información correspondiente a los objetivos de la investigación.

⁵ Se seleccionaron las veinte instituciones mediante estudios previos de corte cualitativo que realizó el CeMIR, para conocer las instituciones del Estado-nación más relevantes para los ciudadanos y que permiten consolidar la identidad nacional.

⁶ Sevilla, se ubica en la región centro de la Comunidad Autónoma de Andalucía, entre una latitud de 37.3914105, longitud de -5.9591776 (Coordenadas Google Map de Sevilla, sf.) y a 6 metros sobre el nivel del mar (Ayuntamiento de Sevilla, sf). Colinda al Norte con Badajoz, al Este con Córdoba, al Oeste con Huelva y al Sur con Cádiz (Turismo de Andalucía, sf.). A nivel municipal cuenta con 704.414 habitantes (Ayuntamiento de Sevilla, sf).

⁷ Ciudad Victoria, se ubica en la región centro del Estado de Tamaulipas, entre una latitud de 23.736111, longitud de -99.146111 y a 320 metros sobre el nivel del mar (OCDE México, sf.). Colinda al Norte con el municipio de Güemez, al Este con el municipio de Casas, al Oeste con el municipio de Jaumave y al Sur con el municipio de Llera (Gobierno del Estado de Tamaulipas, 2016). Según datos del INEGI (2015), el municipio de Victoria cuenta con 346 026 habitantes de los cuales 169 006 son hombre y 177 021 son mujeres.

⁸ El paradigma cuantitativo es una medición objetiva con énfasis en demostrar la causalidad y la generalización de los resultados de la investigación (Cea, 2001).

⁹ Abreviado del inglés analysis of variance.

¹⁰ Cuando la correlación es perfecta (1) los valores de ambas variables aumentaran simétricamente. Y cuando la correlación es perfecta negativa (-1) los valores de una variable aumentaran y los de la otra variable disminuirán en la misma proporción.

¹¹ Suma de cuadrados: medida de variación de los factores.

¹² Grados de libertad (gl): es la cantidad de información en los datos, es decir, los grados de libertad están relacionados al tamaño de la muestra.

¹³ Media cuadrática: son los valores del cociente de la Variación Entre y la Variación Intra por sus grados de libertad.

Inversión extranjera directa en México: Estados Unidos y China

Direct foreign investment in Mexico: United States and China

Mario Gutiérrez-Lagunes¹

Resumen: Ante los cambios de la salida de Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, China levanta la mano para tomar el liderazgo del crecimiento económico mundial. En México, se crean o consolidan nuevas alianzas comerciales con nuevos integrantes de la economía mundial. La IED junto con la inversión nacional genera infraestructura de la planta productiva. Ante la incertidumbre económica por las políticas a tomar por Estados Unidos, México fija su postura de no cerrarse a la economía mundial y hacer más tratados comerciales. Se analizan los mejores sectores económicos en que llega la IED de EU y China.

Abstract: Given the changes in the USA exit from the TPP, China is raising its hand to take the lead in global economic growth. In Mexico, new business alliances are created or consolidated with new members of the world economy. The FDI generates infrastructure of the productive plant. In the face of the economic uncertainty due to the policies to be taken by the United States, Mexico sets its position of not closing itself to the world economy and making more trade agreements- The best economic sectors are analyzed in that the FDI from USA and China.

Palabras clave: inversión extranjera directa; sector automotriz; sector turismo; sector aeroespacial

Introducción

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) pueden ser significativos ya sea, desde una perspectiva de balanza de pagos, en donde los flujos de inversión extranjera pueden ser relevantes para permitir un déficit en la cuenta corriente o incluso para realizar el servicio de la deuda externa (Dussel Peters, 2000). Asimismo, la inversión extranjera puede fungir como una importante palanca de financiamiento externo para la economía local, impactando de manera positiva en la eficiencia y productividad de las empresas correlacionadas con esta inversión.

Esta implantación de nuevas tecnologías y formas de organización, así como de los

¹ Profesor Investigador de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Doctor en Ciencias Financieras por el ITESM – Campus Ciudad de México. Líneas de investigación: proyectos de inversión, desarrollo económico y economía sectorial. mario.gutierrez.lagunes@gmail.com

procesos y estándares, la vinculación intra e interempresa, del comercio hacia el interior de la industria y entre industrias, y la manera en que se va desarrollando una red socioeconómica puede inducir a un comportamiento determinado de la sociedad, cambiando nuestros hábitos y perspectivas del mundo.

La inversión extranjera desde la perspectiva de las unidades económicas receptoras, también refleja los intereses estratégicos de empresas transnacionales (ETN) y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones (UNCTAD, 1998). Bajo este contexto, se tienen que las principales exportaciones de México se concentran en cuatro ramas económicas: combustibles minerales y sus productos, aparatos mecánicos y sus partes, máquinas y material eléctrico, y vehículos terrestres y sus partes (Gutiérrez-Lagunes, 2015) y que son consecuencia de la IED en sus respectivas ramas económicas.

El incremento de la IED en México lo ha llevado a una estabilidad económica sostenida durante muchos años aumentando la capacidad productiva a través de la adquisición de activos fijos privados o la generación de nuevos activos. Así, se tiene la IED forma parte de las estrategias empresariales para conformar una organización industrial, específicamente con Estados Unidos de América (EUA). Estas actividades, en busca de eficiencia global por parte de las empresas transnacionales, reflejan un alto dinamismo como en el caso del sector automotriz y del sector de la electrónica, entre otras, las cuales han sido fundamentales para comprender el relativo éxito de estas actividades estadounidenses en su positivo desempeño global con respecto a la competencia del eje asiático. De esta manera, un creciente número de empresas ingresa a México en búsqueda de participación en el mercado nacional, entre las que se cuentan las tiendas de autoservicio, comunicaciones, materias primas y energía, así como el sector financiero, el cual se ha visto incrementado su participación en los flujos de la IED en México.

A partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México ha experimentado un proceso de integración económica impulsado principalmente por la IED hecha por EUA. Este dinamismo no ha decaído en este último año 2017, a pesar de que se vive en una incertidumbre económica por las políticas que podría implementar el presidente de los EUA Donald Trump.

Por otra parte, la posición geográfica de México siempre ha sido benéfica para atraer la

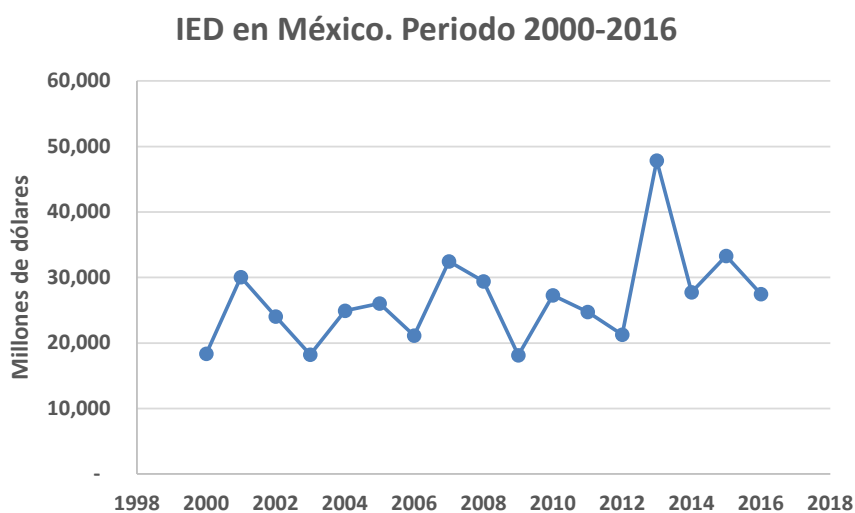
IED de otros países que ven en el país como un trampolín hacia EUA, aparte de tener una mano de obra más barata y que cada día es más especializada. Así, se tiene que cada país que invierte en México toma sus ramas económicas como puntos de atracción para iniciar proyectos de inversión a mediano y a largo plazo.

Cabe señalar que algunos de los efectos que propicia la IED es la necesidad de que en el país receptor esté apto para existan las condiciones en el entorno que permitan aprovechar la generación y el desarrollo del empleo, mayor competencia entre las firmas de un sector determinado, un incremento de divisas, así como la generación de conocimiento en sus diferentes modalidades: formación de capital humano ó a través de los procesos de producción.

La Inversión Extranjera Directa en México: principales entidades beneficiadas

La inversión extranjera directa que ingresó a México en 2000-2016 fue de 452,425.5 MM usd, en donde el mínimo histórico ocurrió en 2009 a consecuencia de la crisis financiera mundial, y el máximo fue en el 2013, con una IED total de 47,856 MM usd. Durante este año, la IED estuvo concentrada cerca del 30% en tres entidades: Ciudad de México (12.1%), el Estado de México (9.2%), y Zacatecas (8.3%). En esta entidad la principal actividad económica beneficiada por la IED fue la industria minera.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

El descenso que ha sufrido la IED en este último año ha sido consecuencia de la crisis financiera internacional, así como de la inseguridad que se vive a nivel nacional, por lo que esta situación ha implicado que la posición histórica de México como receptor de IED esté cambiando en los últimos años.

Durante el periodo de estudio 2000-2016, la IED que ha ingresado a México se ha concentrado en algunos sectores y en pocas entidades federativas, lo que ha llevado un crecimiento más acelerado de algunas regiones del país en comparación con otras zonas, marcando una diferencia notable en el ritmo de evolución de sus actividades económicas reflejado en el poder adquisitivo de la sociedad.

Cuadro 1
Jerarquía de la IED por entidad federativa, 2000-2016

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Tot. 2000-2016 |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| AGS | 15 | 20 | 30 | 25 | 15 | 24 | 23 | 20 | 19 | 14 | 20 | 22 | 19 | 27 | 16 | 14 | 16 | 19 |
| BC | 6 | 5 | 4 | 6 | 6 | 5 | 5 | 7 | 7 | 7 | 6 | 10 | 10 | 16 | 8 | 11 | 6 | 6 |
| BCS | 17 | 22 | 14 | 20 | 24 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 13 | 11 | 14 | 26 | 22 | 22 | 17 | 16 |
| CAM | 29 | 32 | 24 | 32 | 30 | 25 | 31 | 28 | 27 | 32 | 32 | 32 | 24 | 29 | 23 | 19 | 23 | 29 |
| COAH | 10 | 6 | 8 | 8 | 8 | 12 | 9 | 15 | 14 | 12 | 12 | 12 | 16 | 13 | 6 | 10 | 7 | 9 |
| COL | 31 | 29 | 32 | 31 | 29 | 31 | 25 | 29 | 23 | 22 | 21 | 27 | 31 | 31 | 25 | 29 | 32 | 32 |
| CHIS | 26 | 26 | 20 | 27 | 23 | 23 | 28 | 25 | 32 | 28 | 26 | 31 | 29 | 30 | 31 | 28 | 28 | 31 |
| CHIH | 3 | 7 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5 | 6 | 3 | 5 | 4 | 4 |
| CDMX | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| DGO | 19 | 19 | 25 | 14 | 32 | 30 | 32 | 19 | 16 | 23 | 15 | 23 | 22 | 25 | 30 | 26 | 22 | 24 |
| GTO | 14 | 9 | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 8 | 12 | 10 | 16 | 4 | 3 | 5 | 7 | 7 | 8 | 7 |
| GRO | 24 | 25 | 15 | 19 | 25 | 18 | 21 | 30 | 15 | 21 | 28 | 24 | 27 | 17 | 18 | 27 | 26 | 21 |
| HGO | 32 | 17 | 26 | 29 | 26 | 27 | 19 | 32 | 31 | 25 | 18 | 17 | 25 | 24 | 32 | 17 | 19 | 26 |
| JAL | 4 | 4 | 6 | 4 | 4 | 7 | 6 | 6 | 9 | 6 | 3 | 7 | 2 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 |
| EDOME) | 5 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| MICH | 28 | 18 | 21 | 24 | 16 | 17 | 30 | 5 | 24 | 19 | 25 | 28 | 20 | 7 | 26 | 21 | 27 | 17 |
| MOR | 18 | 21 | 23 | 30 | 13 | 20 | 20 | 21 | 21 | 24 | 23 | 30 | 23 | 21 | 20 | 18 | 25 | 23 |
| NAY | 23 | 28 | 31 | 21 | 28 | 22 | 16 | 23 | 26 | 24 | 29 | 26 | 22 | 28 | 32 | 31 | 28 | 28 |
| NL | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 2 | 5 | 5 | 1 | 3 | 4 | 8 | 5 | 2 | 2 | 3 |
| OAX | 30 | 27 | 28 | 28 | 31 | 26 | 24 | 27 | 22 | 17 | 29 | 25 | 18 | 10 | 17 | 24 | 24 | 20 |
| PUE | 11 | 12 | 10 | 12 | 12 | 8 | 14 | 16 | 18 | 18 | 11 | 13 | 13 | 15 | 12 | 13 | 10 | 13 |
| QRO | 9 | 10 | 12 | 16 | 14 | 13 | 8 | 14 | 8 | 4 | 10 | 8 | 32 | 19 | 9 | 9 | 13 | 12 |
| QROO | 16 | 15 | 17 | 15 | 20 | 16 | 12 | 9 | 20 | 16 | 19 | 15 | 15 | 18 | 24 | 23 | 21 | 18 |
| SLP | 12 | 14 | 16 | 13 | 18 | 15 | 18 | 18 | 17 | 27 | 14 | 19 | 11 | 9 | 11 | 6 | 12 | 15 |
| SIN | 27 | 16 | 27 | 23 | 21 | 28 | 22 | 22 | 25 | 20 | 22 | 20 | 17 | 20 | 19 | 20 | 18 | 22 |
| SON | 8 | 13 | 11 | 10 | 7 | 11 | 13 | 10 | 6 | 13 | 8 | 16 | 7 | 11 | 13 | 15 | 14 | 10 |
| TAB | 21 | 23 | 22 | 22 | 19 | 21 | 29 | 26 | 29 | 29 | 27 | 21 | 21 | 28 | 21 | 16 | 20 | 25 |
| TAMS | 7 | 8 | 7 | 7 | 9 | 6 | 7 | 12 | 10 | 8 | 9 | 9 | 9 | 12 | 15 | 12 | 9 | 8 |
| TLX | 22 | 30 | 29 | 17 | 17 | 19 | 17 | 31 | 30 | 31 | 31 | 18 | 30 | 32 | 27 | 31 | 29 | 30 |
| VER | 13 | 11 | 13 | 11 | 11 | 14 | 15 | 17 | 13 | 9 | 7 | 6 | 8 | 14 | 10 | 8 | 11 | 11 |
| YUC | 20 | 24 | 18 | 18 | 27 | 29 | 26 | 24 | 28 | 30 | 30 | 26 | 28 | 23 | 29 | 25 | 30 | 27 |
| ZAC | 25 | 31 | 19 | 26 | 22 | 32 | 27 | 13 | 4 | 15 | 17 | 14 | 12 | 3 | 14 | 30 | 15 | 14 |

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

Se destaca que cinco entidades acumularon el 52.4% de la IED durante el periodo 2000-2016, siendo estas la Ciudad de México (21.5%), el Estado de México (9.4%), Nuevo León (9.3%), Chihuahua (6.5%) y Jalisco (5.9%). Y las tres entidades en donde casi no hay inversión extranjera es en Tlaxcala, Chiapas y Colima. Por otra parte, es de notar las inversiones que se han mantenido e incrementado casi en los últimos diez años en los estados de Guanajuato y Querétaro. Por la misma región del centro del país, San Luis Potosí se hace presente por su IED en la industria automotriz, entre otras.

La Inversión Extranjera Directa en México: Caso Estados Unidos de América

Sobre la relación entre la IED y el comercio exterior, existe una correlación positiva de una mayor concentración de las inversiones extranjeras en los sectores económicos más productivos y en aquellos donde se desarrolla un mayor dinamismo del comercio exterior, en donde las ETN pueden influir en el saldo comercial, mediante el comercio intrafirma. Bajo este contexto, la manera en que las empresas transnacionales han incursionado en la economía local a través de la inversión realizada a nivel sectorial y en su vinculación con los sectores altamente exportadores o importadores, se ve reflejado en algunas regiones en donde el crecimiento económico es mayor al promedio del país.

Cuadro 2

IED de Estados Unidos en México por entidad federativa

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Tot. 2000-2016 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------------|
| AGS | 16 | 20 | 30 | 21 | 23 | 21 | 23 | 31 | 27 | 30 | 19 | 27 | 20 | 22 | 15 | 24 | 18 | 22 |
| BC | 6 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 7 | 6 | 12 | 7 | 7 | 4 | 5 |
| BCS | 20 | 18 | 13 | 17 | 14 | 7 | 7 | 8 | 9 | 9 | 11 | 12 | 12 | 17 | 16 | 17 | 12 | 13 |
| CAM | 32 | 32 | 27 | 30 | 20 | 29 | 31 | 32 | 31 | 32 | 26 | 32 | 17 | 29 | 17 | 18 | 30 | 30 |
| COAH | 10 | 10 | 7 | 7 | 6 | 9 | 9 | 13 | 10 | 11 | 9 | 10 | 10 | 6 | 4 | 6 | 3 | 9 |
| COL | 31 | 28 | 32 | 31 | 32 | 28 | 30 | 29 | 26 | 26 | 31 | 31 | 28 | 31 | 24 | 31 | 32 | 32 |
| CHS | 21 | 25 | 21 | 32 | 22 | 27 | 27 | 22 | 32 | 25 | 24 | 28 | 26 | 20 | 22 | 28 | 22 | 28 |
| CHH | 2 | 6 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| CDMX | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| DGO | 26 | 29 | 25 | 24 | 30 | 30 | 32 | 27 | 29 | 29 | 20 | 24 | 31 | 26 | 28 | 22 | 28 | 31 |
| GTO | 4 | 2 | 4 | 8 | 2 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 5 | 1 | 5 | 7 | 3 |
| GRO | 13 | 8 | 9 | 9 | 11 | 8 | 10 | 10 | 14 | 14 | 29 | 4 | 13 | 15 | 27 | 11 | 13 | 11 |
| HGO | 27 | 21 | 24 | 23 | 25 | 24 | 17 | 28 | 19 | 21 | 27 | 14 | 23 | 25 | 31 | 14 | 23 | 23 |
| JAL | 25 | 23 | 17 | 20 | 26 | 22 | 26 | 24 | 24 | 22 | 23 | 25 | 22 | 23 | 26 | 29 | 29 | 26 |
| EDOME | 3 | 5 | 8 | 4 | 7 | 9 | 19 | 8 | 11 | 11 | 7 | 14 | 11 | 8 | 9 | 6 | 2 | 10 |
| MICH | 24 | 15 | 28 | 29 | 31 | 15 | 25 | 26 | 21 | 17 | 25 | 23 | 16 | 18 | 30 | 19 | 27 | 21 |
| MOR | 17 | 19 | 23 | 28 | 15 | 31 | 16 | 12 | 16 | 28 | 18 | 30 | 27 | 30 | 20 | 27 | 24 | 19 |
| NAY | 28 | 27 | 31 | 18 | 18 | 17 | 13 | 18 | 30 | 20 | 22 | 29 | 24 | 28 | 18 | 30 | 25 | 27 |
| NL | 5 | 3 | 2 | 2 | 7 | 5 | 5 | 3 | 6 | 5 | 6 | 6 | 32 | 4 | 9 | 4 | 5 | 4 |
| OAX | 30 | 26 | 29 | 25 | 29 | 23 | 24 | 21 | 20 | 16 | 28 | 26 | 29 | 27 | 25 | 32 | 31 | 29 |
| PUE | 12 | 11 | 16 | 16 | 17 | 16 | 19 | 19 | 17 | 19 | 10 | 21 | 14 | 16 | 32 | 15 | 15 | 16 |
| QRO | 9 | 14 | 11 | 13 | 13 | 11 | 12 | 16 | 13 | 13 | 15 | 13 | 10 | 8 | 11 | 12 | 12 | 12 |
| QROO | 14 | 16 | 18 | 22 | 24 | 18 | 20 | 17 | 25 | 15 | 17 | 19 | 18 | 11 | 21 | 25 | 20 | 17 |
| SLP | 15 | 17 | 15 | 11 | 16 | 13 | 18 | 14 | 15 | 31 | 12 | 20 | 9 | 10 | 12 | 10 | 14 | 15 |
| SN | 23 | 13 | 26 | 27 | 21 | 20 | 22 | 23 | 22 | 18 | 16 | 18 | 21 | 21 | 23 | 21 | 19 | 20 |
| SON | 8 | 12 | 10 | 10 | 5 | 10 | 11 | 7 | 7 | 12 | 5 | 15 | 3 | 7 | 8 | 12 | 9 | 10 |
| TAB | 18 | 22 | 22 | 26 | 27 | 26 | 28 | 25 | 23 | 23 | 30 | 16 | 19 | 19 | 14 | 13 | 16 | 18 |
| TAMS | 7 | 7 | 6 | 6 | 8 | 6 | 6 | 9 | 8 | 6 | 7 | 5 | 7 | 8 | 11 | 9 | 6 | 6 |
| TLX | 29 | 31 | 20 | 14 | 12 | 14 | 15 | 30 | 28 | 27 | 21 | 17 | 30 | 32 | 19 | 26 | 21 | 24 |
| VER | 11 | 9 | 12 | 12 | 19 | 12 | 14 | 15 | 12 | 10 | 13 | 8 | 11 | 14 | 13 | 16 | 17 | 14 |
| YUC | 19 | 24 | 19 | 19 | 28 | 25 | 29 | 20 | 18 | 24 | 32 | 22 | 25 | 24 | 29 | 23 | 26 | 25 |
| ZAC | 22 | 30 | 14 | 15 | 10 | 32 | 21 | 6 | 2 | 8 | 8 | 9 | 5 | 1 | 5 | 20 | 8 | 7 |

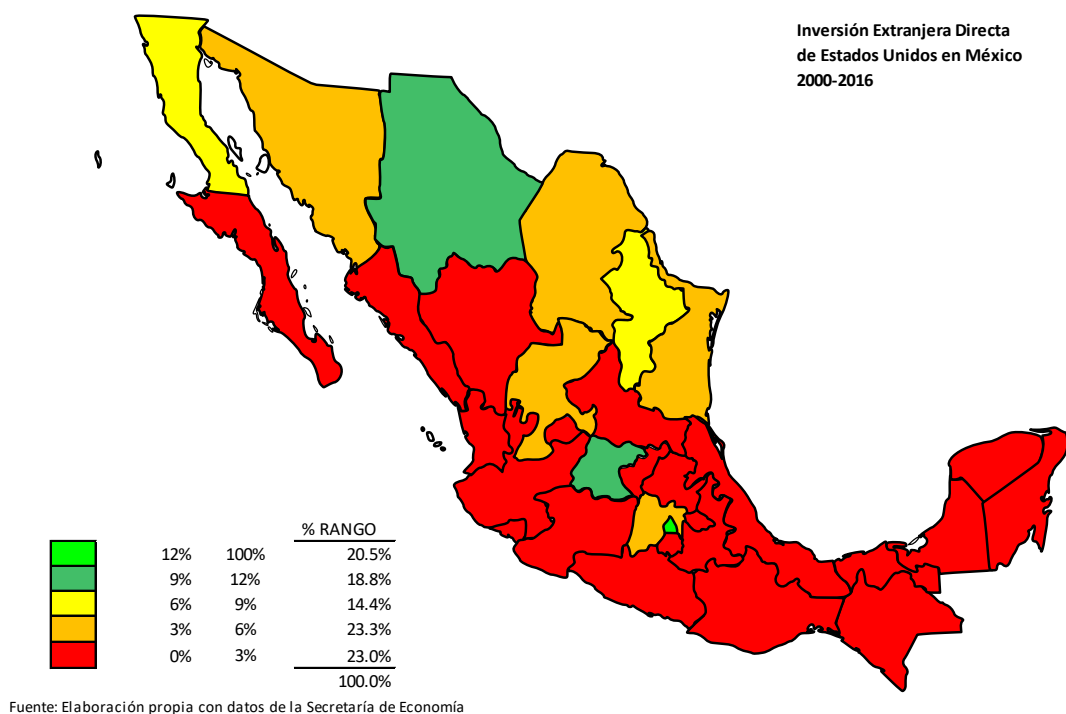
Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

La presencia de las inversiones estadounidenses en México ha sido sostenida a través de la historia económica reciente, con cerca de la mitad del total de las inversiones (48.2%) durante el periodo 2000-2016, liderada por la Ciudad de México y por Chihuahua (9.8%) y Guanajuato (9%). La mayor inversión que se recibió de EUA fue en el 2001 con 21,500 MM usd.

No obstante, en poco más de treinta años también prevalece una alta concentración de los países inversores en México lo que propicia aún más la brecha en términos de productividad, generación de empleo y calificación de la fuerza laboral a lo largo del país. Un panorama visual de la situación de la IED de Estados Unidos en México pinta en general al territorio sur del país como menos atractivo.

Gráfica 2

Mapa de la IED de Estados Unidos en México por entidad federativa



La Inversión Extranjera Directa en México: Caso China

La fórmula que China adoptó desde hace muchos años para salir de la pobreza fue la mano de obra barata, incentivos fiscales para la inversión extranjera, un plan de desarrollo industrial acompañado de una base infraestructural fuerte. Aunado a ello, las reformas estructurales, la educación de primer nivel y la apertura económica dirigida hacia puntos estratégicos fueron claves para llevar a China a la posición actual.

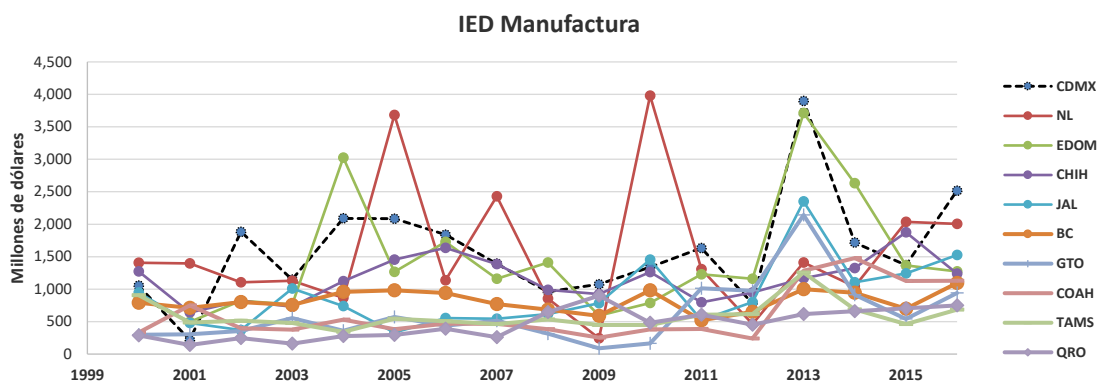
De acuerdo con los datos de la Secretaría de Economía (SE, 2016), la participación de China en México en la IED ha sido mínima (0.1%) durante el periodo 2000-2016, con un total de 481 MM usd, llegando esta inversión principalmente a la Ciudad de México (36.9%), Colima (11.7%), el Estado de México (7.9%), Nuevo León (7.9%) y Durango (6.4%). Estas cinco entidades concentran cerca del 70% de la IED de China que llega al país. Sin embargo. Hay que tener en cuenta que China continua en expansión, por lo que esta inversión se espera que crezca para llegar más fácilmente hacia EUA.

La Inversión Extranjera Directa en México: principales sectores

Dentro de la manufactura, en donde la IED es notoria y la cual está distribuida principalmente en la zona norte y en la Ciudad de México. Las diez entidades en donde se concentra el 75% de esta inversión se presenta en la gráfica siguiente:

Gráfica 3

IED Manufactura por entidad federativa



Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

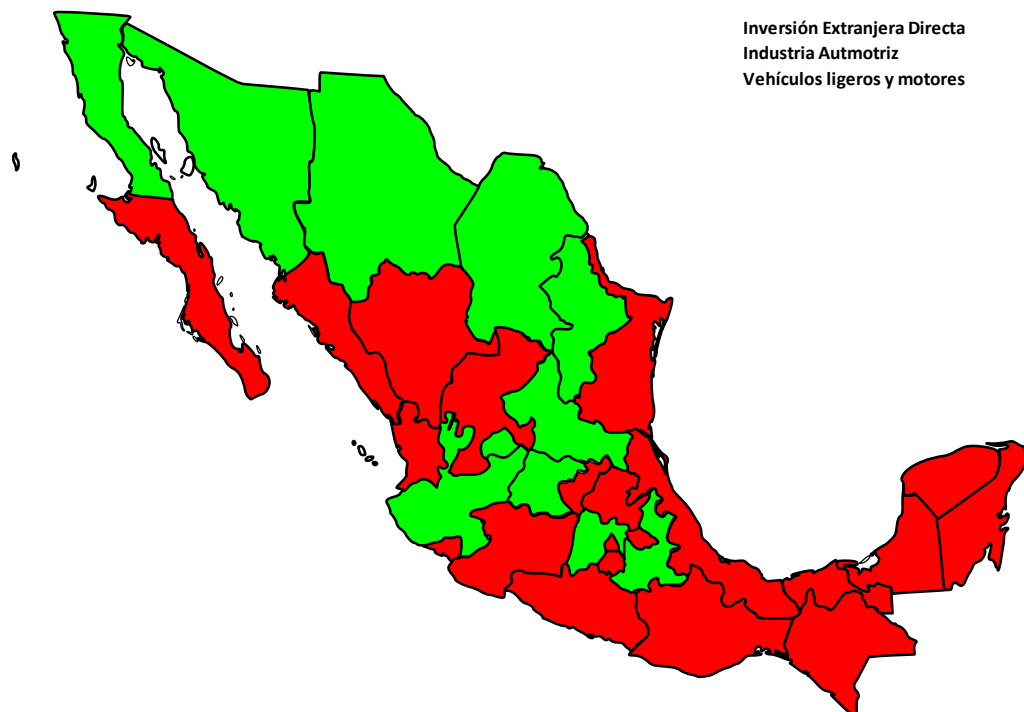
Dentro de la manufactura, la actividad de la fabricación de automóviles y sus partes juega un papel primordial en la economía mexicana. Veamos este sector.

Automotriz

De acuerdo al estudio hecho por Proméxico (2016) acerca de la industria automotriz, en el 2015, los sectores automotriz terminal y de autopartes representaron 20% de la IED en México, con un total de 5,757 millones de dólares invertidos, de los cuales 46% (2,637 millones de dólares) se destinó a la industria automotriz terminal y 54% (3,119 millones de dólares) a la industria de autopartes (incluyendo neumáticos). En el periodo 2011-2015, la IED acumulada en los sectores automotriz terminal y de autopartes (incluyendo llantas) fue de 19,783 millones de dólares.

Gráfica 4

Mapa de la IED Industria automotriz: Vehículos ligeros y motores



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Proméxico

Algunos ejemplos de inversiones importantes y proyectos que han llegado recientemente a México, por citar a algunos son: Volkswagen, Ford, y Toyota.

Turismo

El turismo ha experimentado un crecimiento en donde cada vez más países hacen de esta actividad su principal pilar económico. Así, en la cadena de valor, el turismo vincula las diferentes actividades que se desarrollan a nivel regional, local y nacional, lo cual impacta económicamente a las nuevas actividades pertinentes en esta cadena de valor, por lo que en un mundo en constante dinamismo, el turismo es pieza fundamental en la planeación y el desarrollo económico de un país. Varios estudios demuestran la importancia del turismo en el crecimiento y en el desarrollo de un país (Kim, Chen, & Jan, 2006), (Balaguer & Cantavella-Jordá, 2002), (Capó, Riera, & Roselló, 2007), (Noriko & Mototsugu, 2007), entre otros.

El turismo representa aproximadamente el 10% del PIB mundial con una tendencia positiva en los últimos años. Entre los principales beneficios de este sector se destaca con los relacionados con el ingreso por divisas, la contribución al ingreso privado y público, la generación de empleo, el incentivo a la creación de tecnologías y a la formación de capital humano, así como a las oportunidades de negocio que se puede generar con las actividades relacionadas a ella. Estos beneficios han llevado a este sector económico a ganarse un puesto protagónico en el ámbito mundial y modificar nuestro estilo de vida tradicional para hacer frente al dinamismo que exige el sector turismo. La participación del turismo en México es en promedio del 8.4% durante el periodo del 2006 al 2015 (SE, 2016), lo cual sugiere que hay una enorme oportunidad de incrementar esa participación dado el potencial turístico que se tiene en el país.

El turismo ha sido tomado como una actividad económica de los países en vías de desarrollo para disminuir la pobreza en estos países vía apertura de empleos tanto en áreas rurales como urbanas, de acuerdo a la Organización Mundial del Turismo (WTO, 2011). Aunque la importancia económica del turismo para los países en desarrollo es ampliamente reconocida, su rol como instrumento de lucha contra la pobreza es muy reciente (Zhao & Ritchie, 2007), (Gökavali & Bahar, 2006).

Las fuentes de información utilizadas para este estudio empírico fueron la base de datos correspondientes al *Turismo*, al *Transporte Aéreo*, y al correspondiente del *Servicios de*

alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas, obtenidas de la Secretaría de Economía (SE, 2016), del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el Banco de México (Banxico), la Secretaría de Turismo (Sectur), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Turismo, entre otras.

Panorama económico global de la industria aeroespacial

La proyección realizada por Airbus Global Market Forecast “Future Journeys 2013-2032” (2014), señala que en la región Asia-Pacífico el crecimiento del tráfico aéreo ha sido muy significativo, ya que cerca del 50% de la demanda de aeronaves de pasajeros de fuselaje ancho proviene de esa región. Ante esta política de reemplazo de equipo, también América del Norte y Europa se están preparando para recibir cerca del 42% de aviones con más de cien asientos que se tienen programadas ante la necesidad del cambio de aviones viejos y con baja eficiencia ecológica por nuevos aviones con una rentabilidad de combustible mucho mejor. Se estima que entre 2013 y 2031 las aerolíneas del mundo reciban más de 28,350 nuevas aeronaves de pasajeros. Asimismo, Airbus Global en el mismo estudio afirma que la demanda de los aviones fue en aumento desde la década de los noventa hasta nuestros días, a la par del aumento de la capacidad de asientos de los aviones (cada vez más grandes), y a la disminución de la tarifa. Esto es, los cambios tecnológicos que ha tenido la industria aérea, así como las condiciones de mercado ha hecho que exista una correlación positiva entre la demanda de aviones de pasajeros y el aumento de la población a nivel mundial. Ante este panorama y el poder adquisitivo que ha adquirido el dólar en estos últimos meses por la incertidumbre mundial que vive muy particularmente México, éste ha sido tomado destino para visitar algunos lugares del país por la diversidad de atracciones existentes para cualquier tipo de turista (Gutiérrez-Lagunes, 2016).

Por otro lado, la Asociación de Transporte Aéreo Internacional¹ (IATA, 2014), afirma que, aunque exista un beneficio global de la industria, existen factores que afectan a la rentabilidad de la industria aérea, como es la mejora del desempeño de las aerolíneas, la tendencia del mercado de pasajeros (crecimiento global de pasajeros), y el precio del combustible atractivo, entre otros.

Por consiguiente, el aumento de la población en Asia y el poder adquisitivo de sus países, ha ocasionado un crecimiento del tráfico aéreo en la región Asia-Pacífico, por ello, cerca de la

mitad de la demanda de aeronaves de pasajeros de fuselaje ancho² proviene de esta región (PNV, 2014).

Por su parte, en el estudio publicado en el 2013 por *Boeing Current Market Outlook 2012-2031* se estima un crecimiento de tráfico aéreo a una tasa promedio anual del 5% de la industria aérea mundial durante los próximos 20 años, liderada por la región Asia - Pacífico, principalmente China, a una tasa de crecimiento de 7% anual, acompañada por América Latina con un crecimiento de un 6.5%.

En el informe de la *Central Intelligence Agency* (CIA, 2014) señala que tanto la población mundial, así como el PIB per cápita se encuentran distribuidos fuertemente entre algunos países, lo que hace que entre algunos países la competencia por el dominio de algunos sectores económicos implementen estrategias a corto y a largo plazo para su control. Esta distribución del PIB per cápita se encuentra ubicado principalmente en la Unión Europea, y por EUA en el continente americano (PB, 2016), los cuales son los principales turistas con un poder de consumo mayor al promedio de los otros turistas (Ver Cuadro 3).

Cuadro 3

Población y PIB per cápita de BRICS y otros países

| | 2016: BRICS y otros | | |
|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------------|
| | Población | (%) Población Mundial | PIB per cápita usd / año |
| Brasil | 207,652,865 | 2.8% | 8,650 |
| Rusia | 144,342,396 | 1.9% | 8,748 |
| India | 1,324,171,354 | 17.8% | 1,709 |
| China | 1,378,665,000 | 18.5% | 8,123 |
| Sudáfrica | 55,908,865 | 0.8% | 5,274 |
| Alemania | 82,667,685 | 1.1% | 41,936 |
| Francia | 66,896,109 | 0.9% | 36,855 |
| España | 46,443,959 | 0.6% | 26,528 |
| México | 127,540,423 | 1.7% | 8,201 |
| Chile | 17,909,754 | 0.2% | 13,793 |
| EUA | 323,127,513 | 4.3% | 57,467 |
| Total Mundial | 7,442,135,578 | | |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Población Mundial (PB, 2016) y el Banco Mundial (2016).

Un poco más del 40% de la población mundial está ubicada en tres países: China, India y Estados Unidos de América (EUA) (BM, 2016), cuyo poder económico se ha manifestado en diversas formas, y que también demandan servicios de transporte aéreo eficiente y económico (Gutiérrez-Lagunes, 2016).

Oferta Hotelera y Turismo

El Banco Mundial, refiere a la IED como una participación prolongada en una empresa o un control efectivo de su gestión, lo cual implica un efecto positivo para las economías beneficiadas de esta IED en la generación de empleos al haber un ambiente propicio para impulsar la producción por esta inversión, la cual conlleva a la captación de divisas, al estímulo a la competencia, a la transferencia de nuevas tecnologías y el lanzamiento o la continuidad de las exportaciones.

Esta IED en sectores económicos como el turismo hace a México ser más competitivo para un mercado cada vez más exigente, aunque es importante señalar que siempre se ha estado en los primeros diez lugares a nivel mundial durante el periodo de 2000 al 2016, salvo el 2012 y 2013. En la actualidad han ingresado nuevos países como Turquía, Rusia, Malasia y Tailandia, con una oferta turística atractiva que han desbancado a países tradicionales del sector turístico (UNWTO, 2016) (Ver Cuadro 4).

Cuadro 4
Ranking Mundial de turismo

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Francia | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| España | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Estados Unidos | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| China | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Italia | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Reino Unido | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 6 |
| México | 7 | 7 | 8 | 8 | 7 | 8 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 13 | 15 | 9 | 9 | 8 |
| Alemania | 10 | 10 | 10 | 9 | 8 | 9 | 7 | 7 | 9 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Ucrania | | | | | 14 | 13 | 11 | 8 | 7 | 12 | 13 | 14 | 14 | 14 | | | |
| Turquía | 16 | 18 | 16 | 15 | 12 | 7 | 12 | 9 | 8 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 10 |
| Hungría | | 11 | | | 18 | 20 | | | | | | | | | | | |
| Austria | 11 | 9 | 9 | 7 | 10 | 10 | 9 | 12 | 12 | 11 | 12 | 11 | 11 | 13 | 13 | 12 | 11 |
| Canadá | 8 | 8 | 7 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 15 | 15 | 18 | 16 | 17 | 17 | 18 | 17 |
| Suiza | 19 | 17 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Polonia | 12 | 12 | 14 | 14 | 15 | 15 | 17 | 17 | 19 | 18 | 18 | 19 | 18 | 18 | 18 | 19 | 19 |
| Rusia | 9 | | 20 | 20 | 11 | 10 | 13 | 13 | 13 | 11 | 12 | 9 | 9 | 9 | 12 | 11 | 15 |
| Malasia | 14 | 15 | 15 | 17 | 13 | 14 | 14 | 11 | 11 | 9 | 9 | 9 | 10 | 11 | 11 | 14 | 12 |
| Tailandia | 17 | 19 | 18 | 18 | 19 | 18 | 18 | 18 | 18 | 17 | 16 | 15 | 15 | 10 | 14 | 10 | 9 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Turismo (UNWTO, 2016).

Por lo general, los millones de turistas a nivel mundial casi siempre están concentrados en un grupo exclusivo de países con gran capacidad económica, lo que les ha permitido innovar nuevas estrategias de mercadotecnia para consolidarse como líderes turísticos.

Cuadro 5
Número de turistas (millones)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Francia | 77.2 | 75.2 | 77.0 | 75.0 | 75.1 | 74.9 | 77.9 | 80.9 | 79.2 | 76.8 | 77.6 | 81.4 | 82.0 | 83.6 | 83.7 | 84.5 | 82.6 |
| España | 46.4 | 50.1 | 52.3 | 51.8 | 52.4 | 55.9 | 58.0 | 58.7 | 57.2 | 52.2 | 52.7 | 56.2 | 57.5 | 60.7 | 64.9 | 68.2 | 75.3 |
| Estados Unidos | 51.2 | 44.9 | 43.5 | 41.2 | 46.1 | 49.2 | 51.0 | 56.0 | 57.9 | 55.0 | 60.0 | 62.7 | 66.7 | 70.0 | 75.0 | 77.5 | 75.6 |
| China | 31.2 | 33.2 | 36.8 | 33.0 | 41.8 | 46.8 | 49.9 | 54.7 | 53.0 | 50.9 | 55.7 | 57.6 | 57.7 | 55.7 | 55.6 | 56.9 | 59.3 |
| Italia | 41.2 | 39.6 | 39.8 | 39.6 | 37.1 | 36.5 | 41.1 | 43.7 | 42.7 | 43.2 | 43.6 | 46.1 | 46.4 | 47.7 | 48.6 | 50.7 | 52.4 |
| Reino Unido | 23.2 | 22.8 | 24.2 | 24.7 | 25.7 | 28.0 | 30.7 | 30.9 | 30.1 | 28.2 | 28.3 | 29.3 | 29.3 | 31.1 | 32.6 | 34.4 | 35.8 |
| México | 20.6 | 19.8 | 19.7 | 18.7 | 20.6 | 21.9 | 21.4 | 21.6 | 22.9 | 22.3 | 23.3 | 23.4 | 23.4 | 24.2 | 29.3 | 32.1 | 35.1 |
| Alemania | 19.0 | 17.9 | 18.0 | 18.4 | 20.1 | 21.5 | 23.6 | 24.4 | 24.9 | 24.2 | 26.9 | 28.4 | 30.4 | 31.5 | 33.0 | 35.0 | 35.6 |
| Ucrania | | | | | 15.6 | 17.6 | 18.9 | 23.1 | 25.4 | 20.8 | 21.2 | 21.4 | 23.0 | 24.7 | | | |
| Turquía | 9.6 | 10.8 | 12.8 | 13.3 | 16.8 | 24.2 | 18.9 | 22.2 | 25.0 | 25.5 | 31.4 | 34.7 | 35.7 | 37.8 | 39.8 | 39.5 | ... |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Turismo (UNWTO, 2016).

En términos de captación de divisas, México desciende de posición en el ranking mundial a partir del 2007 tras el colapso económico a nivel mundial y por la competencia que ha surgido por captar a los millones de turistas de todas las partes del mundo, incluyendo a los países asiáticos, en los cuales se han implementado estrategias de mercado para atraer a estos nuevos turistas, como es el caso de China (Ver Cuadro 6).

Como proporción del PIB, las entradas de IED varían de un país a otro, así se tienen que en las economías de menor tamaño, la IED suele representar un alto porcentaje del PIB y en otros, como los países del Caribe esta IED llega habitualmente al 10% del producto. En México, la IED tiene como destino principal el sector industrial y de servicio. La correlación tan fuerte existente entre el servicio de transporte aéreo con la ocupación hotelera es muy atractiva, como lo muestra la evolución de algunas entidades federativas. (Villarreal, 2010). Así, la infraestructura relacionada con las actividades turísticas comprende una gama muy variada de elementos por analizar: desde las comunicaciones y el transporte hasta la capacidad hotelera y los servicios de alojamiento y alimentación³.

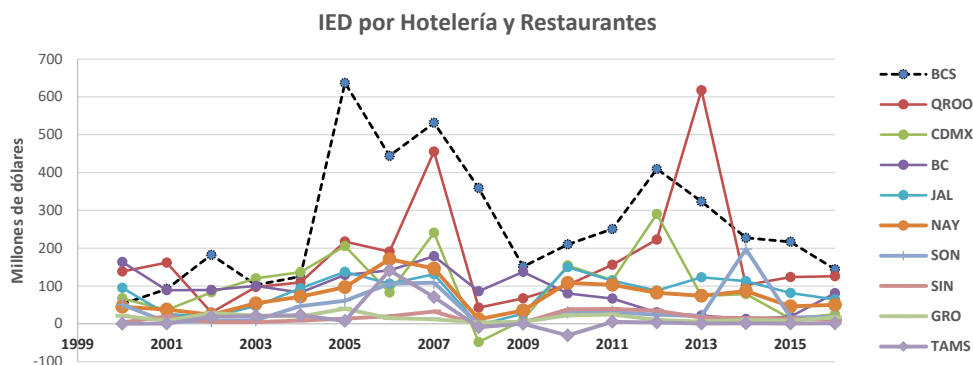
Cuadro 6
Ingreso por Turismo

| | Ingreso por turismo (Miles de Millones dólares) | | | | | | | | | | | | | | | | | total 2000-2016 |
|----------------|---|------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | |
| Estados Unidos | 82.9 | 71.9 | 66.5 | 64.5 | 74.5 | 101.5 | 85.8 | 97.4 | 110.4 | 94.2 | 137.0 | 115.6 | 161.6 | 172.9 | 191.9 | 205.4 | 205.9 | 2,040 |
| España | 30.0 | 32.9 | 33.6 | 41.8 | 45.2 | 49.7 | 51.1 | 57.6 | 61.6 | 53.2 | 54.6 | 59.9 | 58.2 | 62.6 | 65.1 | 56.5 | 60.3 | 874 |
| Francia | 33.0 | 30.0 | 32.3 | 37.0 | 45.3 | 44.0 | 46.3 | 54.3 | 56.6 | 49.5 | 47.0 | 54.8 | 53.6 | 56.6 | 58.1 | 44.9 | 42.5 | 786 |
| Italia | 27.5 | 25.8 | 26.9 | 31.2 | 35.7 | 36.4 | 38.1 | 42.7 | 45.7 | 40.2 | 38.8 | 43.0 | 41.2 | 43.9 | 45.5 | 39.4 | 40.2 | 642 |
| China | 16.2 | 17.8 | 20.4 | 17.4 | 25.7 | 29.3 | 33.9 | 37.2 | 40.8 | 39.7 | 45.8 | 48.5 | 50.0 | 51.6 | 44.0 | 45.0 | 44.4 | 608 |
| Reino Unido | 21.9 | 16.3 | 17.6 | 22.8 | 28.2 | 31.1 | 34.6 | 38.6 | 36.0 | 30.1 | 32.9 | 35.1 | 37.3 | 41.8 | 46.5 | 45.5 | 39.6 | 556 |
| Alemania | 18.7 | 18.4 | 19.2 | 23.0 | 27.7 | 29.2 | 32.8 | 36.0 | 39.9 | 34.6 | 34.7 | 38.9 | 38.1 | 42.3 | 43.3 | 36.9 | 37.4 | 551 |
| Tailandia | 7.5 | 7.1 | 7.9 | 7.8 | 10.0 | 9.6 | 13.4 | 16.7 | 18.2 | 16.1 | 20.1 | 27.2 | 33.9 | 41.8 | 38.4 | 44.9 | 49.9 | 370 |
| Turquía | 7.6 | 7.4 | 11.9 | 13.2 | 15.9 | 19.2 | 16.6 | 18.5 | 22.0 | 21.3 | 22.6 | 25.1 | 25.3 | 27.9 | 29.6 | 26.6 | 18.7 | 329 |
| Austria | 9.8 | 10.1 | 11.2 | 14.1 | 15.6 | 16.1 | 16.9 | 18.7 | 21.6 | 19.4 | 18.6 | 19.9 | 18.9 | 20.2 | 20.8 | 18.2 | 19.3 | 289 |
| Canadá | 10.8 | 10.8 | 9.7 | 10.6 | 12.9 | 13.7 | 14.6 | 15.6 | 15.7 | | 15.8 | 16.8 | 17.4 | 17.6 | 17.7 | 16.6 | 18.2 | 235 |
| Malasia | 5.0 | 6.4 | 6.8 | 5.9 | 8.2 | 8.8 | 10.4 | 14.0 | 15.3 | 15.8 | 18.1 | 19.7 | 20.3 | 21.5 | 22.6 | 17.6 | 18.1 | 234 |
| Grecia | 9.2 | 9.4 | 9.7 | 10.7 | 12.9 | 13.3 | 14.3 | 15.5 | 17.1 | 14.5 | 12.7 | 14.6 | 13.4 | 16.1 | 17.8 | 15.7 | 14.6 | 232 |
| Suiza | 6.6 | 7.3 | 7.6 | 9.3 | 10.6 | 10.0 | 10.8 | 12.2 | 14.4 | 14.1 | 14.7 | 17.5 | 16.1 | 16.8 | 17.8 | 16.4 | 15.9 | 218 |
| México | 8.3 | 8.4 | 8.9 | 9.4 | 10.8 | 11.8 | 12.2 | 12.9 | 13.4 | 11.5 | 12.0 | 11.9 | 12.7 | 13.9 | 16.2 | 17.7 | 19.7 | 212 |
| Rusia | | | | | | | | 9.4 | 11.8 | | | 11.3 | | | | | | 33 |
| Polonia | 5.7 | | | | | | | 10.6 | 11.8 | | | | | | | | | 28 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Turismo (UNWTO, 2016).

Por lo que está inversión que se hace al sector servicios se ve reflejada en el aumento de la capacidad hotelera del país, ya sea por el número de hoteles que existen o por el número de habitaciones con los que se cuenta, los cuales se cuantifican en ingresos adicionales por el aumento de turistas tanto nacionales como extranjeros (SE, 2016), que aprovechando la paridad peso/dólar, la estancia por cualquier motivo a nuestro suelo le es altamente redituable (Ver Gráfica 5).

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía (SE, 2016).

En el periodo 2000-2016, el 75.9% de la IED Alojamiento estuvo concentrada en Baja California Sur, Quintana Roo, la Ciudad de México, Baja California y Jalisco, lo cual ha traído como consecuencia un aumento del PIB Alojamiento en estas zonas (SE, 2016).

Se destaca que Quintana Roo, Baja California Sur, la Ciudad de México y Jalisco son los principales destinos turísticos que cuentan con una oferta muy atractiva de habitaciones para el mercado internacional. La IED en el sector turismo en sus diferentes modalidades se ha reflejado en el incremento de participación del PIB sectorial turístico debido a la confianza que se ha recibido de la inversión tanto privada como pública.

Análisis de Resultados

La fuerte correlación positiva que existe entre el PIB y la IED explica el grado de vulnerabilidad de la economía ante un cambio de política económica de nuestro vecino país.

El tamaño del mercado manufacturero de las industrias de EUA que invierten en México es muy importante para planear las estrategias adecuadas con el objeto de la captación de divisas. Dos sectores económicos destacan: manufacturas y el turístico. Así, el mercado turístico en México depende directamente del número de vuelos disponibles hacia los diversos centros turísticos y culturales que existen en el país. En particular, un vuelo diario adicional podría tener un impacto significativo en la demanda de alojamiento, siempre y cuando exista la oferta suficiente de alojamiento para los turistas. En algunos lugares del país se nota la presencia de la IED, la cual ha dado impulso a la economía local, por lo que esta tendencia positiva que sigue el PIB Turismo inspira confianza para la llegada de nueva inversión en actividades correlacionadas con la actividad turística, principalmente en servicios de hotelería, restaurantes y en el transporte aéreo. En el sector manufacturero, la fabricación de automóviles es la clave del progreso en algunas entidades, a la cual se ha aunado la fabricación de aeronaves y sus partes, lo cual ha llevado a formar regiones especializadas para competir a nivel mundial.

Conclusiones

Se coincide con (Chandler, 1977; Greiner, 1972), en un mundo globalizado y dinámico las empresas evolucionan al ritmo que lo exige la sociedad, y el turismo no es la excepción.

Las actividades económicas en México están muy ligadas a la evolución económica de

EUA, por lo que esta dependencia económica hace vulnerable a México, y más cuando no hay compatibilidad de política económica, por lo que el desarrollo interno del país debería de jugar un papel importante en la política nacional, aunado a la atracción de la inversión extranjera directa.

La industria manufacturera, a través de la industria automotriz ha cumplido con lo que le corresponde en cuanto a la participación puntual de manera eficiente en la producción de los componentes del automóvil. Estas empresas armadoras en México cuentan con proveedores de autopartes que se establecen alrededor de sus plantas para cumplir las exigencias establecidas por el mercado.

Asimismo, es un acierto seguir apoyando las actividades relacionadas a la industria turística ya que han tenido un buen desempeño, lo cual ha vuelto a México como punto de interés a nivel mundial, a pesar de los problemas socioeconómicos que aquejan al país. El futuro turístico a corto plazo se vislumbra prometedor, principalmente por el alto rendimiento que presenta el tipo de cambio dólar/peso. Sin embargo, todavía estamos muy lejos de los principales destinos turísticos mundiales tradicionales como Francia y España, y que ahora se han agregado a esta lista de turismo internacional los países asiáticos.

México es un país con gran variedad de recursos naturales y culturales, con infraestructura suficiente para atraer un gran número de turistas, por lo que la IED llega a ser un punto clave de inversión para las grandes cadenas hoteleras internacionales, así como la inclusión como destino en los vuelos internacionales para el turista extranjero de la gran oferta de los diferentes modos de vacacionar (esparcimiento, cultural, salud) o simplemente en plan de negocios.

El sector turístico, influenciado por el avance tecnológico de la industria aeroespacial – aviones con mayor capacidad y mejor rendimiento de combustible – hacen que el servicio hotelero se incremente con la llegada de millones de turistas, en la que la IED ha establecido o expandido cadenas hoteleras en nuevos destinos turísticos dentro del país, principalmente en el segmento de sol y playa, uno de los tipos de turismo que más se desarrolla a través de resorts y proyectos a gran escala.

Así, a la industria aérea en México se le sigue inyectando confianza, por lo que la IED del sector aeroespacial ha venido creciendo en los últimos años para que se consolide el potencial turístico del país, apoyado por la oferta de cuartos y el buen servicio en el alojamiento y consumo de alimentos. La globalización ha jugado su papel y las empresas mexicanas se han propuesto la

idea de modernizar su flota debido a las ventajas que representa estar en la competitividad internacional. También el gobierno mexicano ha hecho su esfuerzo para atraer grandes inversiones a largo plazo como lo es el megaproyecto del Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, el cual impulsará la IED en este sector así como sus sectores económicos correlacionados. Con ello, se espera un crecimiento de la economía nacional a mediano y a largo plazo.

La mirada de nuevos mercados, como lo es Europa, y Asia, es la perspectiva que nos abre hoy el panorama ante las dificultades que se presentan hoy en día en la renovación o no de los tratados comerciales entre las diferentes visiones de los países.

Bibliografía

- Aerolíneas-Mexicanas. (2016). Aerolíneas Mexicanas. Historia de Aeroméxico. Obtenido de <http://aerolineasmexicanas.mx/lista-de-aerolineas-mexicanas/aeromexico-historia-y-datos>
- Balaguer, J., & Cantavella-Jordá, M. (2002). Tourism as a long-run economic growth factor: tje Spanish case. *Applied Economics*(34), 877-884.
- Banxico. (2014). Banco de México. Obtenido de www.banxico.org.mx
- BM. (2016). Banco Mundial. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/pais>
- Boeing Current market Outlook 2012-2031. (2013). http://www.icast.org.in/focus/Boeing_Current_Market_Outlook_2012.pdf.
- Bowerman, B., O'Connell, R., & Koehler, A. (2007). Pronósticos, series de tiempo y regresión. Un enfoque aplicado. Cengage Learning S.A. de C.V.
- Bravo, A. (2013). Perspectivas de la industria aérea en México. Consultado en kpmg.com.mx.
- Capó, J., Riera, A., & Roselló, J. (2007). Tourism and log-term growth a Spanish perspective. *Annals of Tourism Research*, 34(3), 709-726.
- CEPAL. (2015). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chandler, A. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in american business*. Cambridge, Ma: MIT Press.
- CIA. (2014). <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>.
- DGAC. (2014). www.sct.gob.mx/ttransporte-y-medicina-preventiva/aeronautica-civil/quienes-

- somos/. Obtenido de Dirección General de Aeronáutica Civil.
- Dussel Peters, E. (2000). La inversión extranjera en México. Santiago de Chile: CEPAL - Naciones Unidas.
- Dussel Peters, E., Galindo, P., Loría, E., & Mortimor, M. (2007). La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva, macro, meso, micro y territorial. Siglo XXI-Secretaría de Economía-UNAM.
- Gökavali, U., & Bahar, O. (2006). Contribution of Tourism to Economic Growth: A Panel Data Approach. World Tourism Organization (WTO), United Nations.
- Greiner, I. (1972). "Evolution and Revolution as Organizations Grow". Harvard Business Review.
- Gutiérrez-Lagunes, M. (2015). La evolución de la economía mexicana, periodo 2004-2013. (F. d. Economía, Ed.) Equilibrio Económico, II(39), 95-121.
- Gutiérrez-Lagunes, M. (Octubre de 2016). Panorama del sector aeroespacial en México. periodo 2000 - 2015. Coloquio de Economía Matemática y Econometría. Obtenido de xxvicolmeme.azc.uam.mx/wp.../M06PANORAMA-SECTOR-AEROESPACIAL.docx
- IATA. (2 de junio de 2014). www.iata.org.
- Indexmundi. (14 de Junio de 2017). <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=diesel>.
- INEGI. (2014). Producto Interno Bruto, Índice Nacional de Precios al Productor. Obtenido de Variación del PIB Porcentual de México: www.inegi.org.mx
- Informativo, N. (2014). Protestan en el aeropuerto contra quiebra de Mexicana de Aviación. Noticia, Noticiero Informativo. Obtenido de <http://www.info7.mx/a/noticia/478017>
- Kim, H., Chen, M., & Jan, S. (2006). Tourism expansion and economic development: the case of Taiwan. *Tourism Management*, 27(5), 925-933.
- Kozikowski, Z. (2000). Finanzas internacionales. México: McGraw Hill.
- Market, F. G. (2014). Future Journeys 2013 - 2032. Airbus.
- Noriko, I., & Mototsugu, F. (2007). Impacts of tourism and fiscal expenditure to remote islands: the case of the Amami islands in Japan. *Applied Economics Letter*, 14, 661-666.
- PB. (2016). Población Mundial. Obtenido de <http://countrymeters.info/es/World>
- PNV. (2014). Plan Nacional de Vuelo. Industria aeroespacial mexicana. Mapa de ruta. México:

Proméxico.

Proméxico. (2016). La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades.

México: Secretaría de Economía.

SCIAN. (2013). Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. Obtenido de www.inegi.org.mx

SE. (2016). Obtenido de www.se.gob.mx

SE. (2016). Secretaría de Economía. Obtenido de <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

SecTur-Conacyt-Cestur. (2011). Análisis de mejores prácticas y generación de una metodología para la clasificación hotelera en México. Obtenido de www.cestur.sectur.gob.mx

UN, U. N. (2015). Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

United Nations. Obtenido de <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/RES/70/1>

UNCTAD. (1998). World Investment Report 1998: Trends and Determinants. (United Nations Conference on Trade and Development). New York: Naciones Unidas.

UNWTO. (2016). Panorama OMT del Turismo Internacional. Edición 2016. Obtenido de <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418152>

Villarreal, L. (2010). El turismo y la inversión extranjera en la zona restringida. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. Obtenido de <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2722/15.pdf>

WTO. (2011). "Report of the World Tourism Organization to the United Nations Secretary-General in preparation for the High Level Meeting on the Mid-Term Comprehensive Global Review of the Programme of Action for the Least Developed Countries for the Decade 2001-2010. WTO.

Zhao, W., & Ritchie, J. (2007). Tourism and poverty alleviation: an integrative research framework. *Current Issues in Tourism*, 10(2), 119-143.

Notas _____

¹ La IATA (International Air Transport Association) representa alrededor de 240 líneas aéreas, que suponen el 84% de tráfico aéreo internacional.

² Un avión de fuselaje ancho es un avión de grandes dimensiones con dos pasillos de pasajeros, con una capacidad total de 200 a 600 pasajeros. Este avión también puede ser utilizado para el transporte de mercancía y carga comercial, además de otras aplicaciones.

³ Los servicios de *Alojamiento* y, *Bebidas* y *Alimentación* también es conocido por *Hotelería*, *Restaurantes* y *Bares*.

Instituciones microfinancieras: un contraste entre Bangladesh y México

Microfinance Institutions: a contrast between Bangladesh and Mexico

Roberto Soto Esquivel¹

Resumen: El microfinanciamiento dirigido a los más pobres, en especial a las mujeres, obliga a cuestionarse su funcionalidad. Esto es así por diversos factores: pocos resultados positivos para las usuarias y el potencial de crisis sistémica en el sector. Lo anterior, es consecuencia de diversas transformaciones como son: De ser instituciones solidarias pasaron a transformarse en lucrativas. Sus fuentes de financiamiento se han modificado. Bangladesh y México son dos casos donde esta industria ha evolucionado de manera importante. Por tanto, el objetivo de este trabajo es contrastar los aspectos financieros y los efectos socioeconómicos de las microfinanzas en ambos países.

Abstract: The microfinance aimed to the poorest, especially women, forces to question their functionality. This is due to several factors: few positive results for users and the potential for systemic crisis in the sector. The above is the result of various transformations such as: From being solidary institutions, they have become lucrative. Your funding sources have been modified. Bangladesh and Mexico are two cases where this industry has evolved significantly. Therefore, the goal of this paper is to contrast the financial aspects and the socioeconomic effects of microfinance in both countries.

Palabras clave: Microfinanzas; Mujeres; pobreza; crisis; rentabilidad

Introducción

En la actualidad, la industria de las microfinanzas obtiene altos niveles de rentabilidad al apropiarse del ahorro de las personas, en especial, de los más pobres (en su mayoría, mujeres). Sin embargo, el alejamiento de su función tradicional (solidaridad) por la búsqueda de la ganancia en el corto plazo, están provocando problemas de sobre-apalancamiento en las familias, lo que ha generado escenarios de crisis en diversos países. Esto es, porque los préstamos a través del microcrédito se otorgan a tasas de interés muy altas, afectando de manera agravante el patrimonio de la población. Pero también por las condiciones propias de las economías que

¹ Doctor en economía, Profesor-Investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, correo electrónico: rosoes2008@gmail.com, Línea de investigación: economía financiera

presentan escenarios de estancamiento económico combinada con una mala distribución de la riqueza que puede generar.

Esta situación se presenta a partir de que las personas son vistas como “clientes” tomando la idea básica de los promotores de las microfinanzas, quienes argumentaron que, con el acercamiento del crédito, los pobres podrán incrementar su nivel de bienestar.

Para ello y con el respaldo de las instituciones financieras internacionales como son el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, se buscó bancarizar a los sectores más desprotegidos, para poderlos incorporar a la actividad económica y poder salir de la pobreza. En este contexto, se busca que los pobres se ayuden a si mismos mediante el autoempleo, en especial las mujeres marginadas, que compiten por el crédito escaso en mercados restringidos.

En síntesis, para sus promotores, las microfinanzas se crearon para poder corregir las imperfecciones del mercado crediticio tradicional, sin embargo, estas posturas son refutadas ante los diversos escenarios de crisis ocurridas en India, Marruecos, Nicaragua, Bosnia, Pakistán, etc.

Autores críticos como Bateman [2013], Bateman y Chang [2012], Veltmeyer [2012], entre otros, consideran qué, con este modelo financiero, lo que se está originando es una intervención anti-desarrollo, donde se profundiza la pobreza y la desigualdad en las regiones que lo adoptan. Veltmeyer [2012] afirma que esta práctica se aplica en un contexto neoliberal donde el Estado no tiene la obligación de generar empleo, muchos menos de otorgar a los pobres los recursos productivos necesarios como es la tierra.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es realizar un análisis comparativo de dos distintos escenarios donde las microfinanzas, como modelo financiero, se han consolidado de manera importante. Tal es el caso de Bangladesh y México, donde se destacarán algunos aspectos financieros relevantes, así como sus resultados socioeconómicos en los destinatarios del crédito. Para ello, este trabajo se divide en tres partes, en la primera se efectuará una revisión de los impulsores de las microfinanzas, en la segunda, se sintetizará la postura crítica de este modelo financiero, para concluir, se abordará los aspectos más relevantes desde una visión financiera y social de los dos casos de referencia.

Rentabilidad como objetivo

El modelo económico neoliberal, sostiene que las microfinanzas tienen dos objetivos básicos: acercar el crédito a las personas y crear capacidad empresarial que les permita salir de la pobreza [Bateman y Chang, 2012]. Esta postura va acompañada por una antipatía implícita a toda forma de intervención estatal. Para ello, Hulme y Mosley [1996], muestran, en el marco de la desregulación y la liberalización financiera, el financiamiento al desarrollo promovido por el Estado desde la posguerra y hasta el inicio de los setenta resultó ser un fracaso; es decir, la banca de desarrollo al no cumplir su objetivo, como una institución estatal para incorporar los grandes proyectos de desarrollo y abatir la pobreza, tendría que ser sustituida o minimizada aun simple intermediario financiero.

Como señala Parguez,

en términos modernos, los gobernantes “administradores” desean someter a las sociedades que funcionan según un modelo de “acumulación por el crédito” a la camisa de fuerza de un régimen de “acumulación por el tributo”. ¿Qué desean los gobernantes de los años ochenta? Comprimir el déficit presupuestal, aumentar los beneficios a costa de reducir los salarios, incitar a una mayor abstinencia, neutralizar el dinero al tiempo que apoyan la expansión de los mercados financieros [Parguez, 2013: 160].

En este sentido, la opción de financiamiento serían las microfinanzas las cuales van dirigidas principalmente a los pequeños empresarios o microempresarios que no pueden acceder al crédito de la banca privada o tradicional y donde se busca fomentar el emprendedurismo, pues se consideraba que “la participación y el fortalecimiento de las comunidades locales son factores determinantes para un desarrollo sostenible desde el punto de vista económico y social a largo plazo” [Foschiatto y Stumpo, 2006: 21-22]. El microcrédito, para estos autores, es un instrumento que permite que la actividad productiva impulsada desde abajo (*bottom-up*) pueda ser más exitosa.

De tal manera, los que defienden este modelo de microfinanciamiento consideran que

cada comunidad local pobre poseía el potencial para reducir su pobreza de forma significativa y tener una sostenible trayectoria de desarrollo económico y social “desde abajo”. Lo único que se requería para realizar ese masivo potencial era confrontar la restricción fundamental que supuestamente, encadena a los pobres y a los desempleados en los países en desarrollo –la falta de capital. Con acceso garantizado a un micropréstamo, los pobres podrían crear y/o expandir microempresas, generar un flujo de ingreso, crecer su patrimonio individual y del hogar y, tanto su pobreza y de la comunidad pronto sería relegada al pasado [Bateman, 2013: 3].

De este modo surge un sistema paralelo al tradicional, el microfinanciamiento, que forma parte del sistema financiero sombra y cuyo objetivo aparente es otorgar liquidez a los agentes económicos que no necesariamente pueden acceder a ella en los circuitos financieros de la banca comercial tradicional; es decir, contribuir a relajar las restricciones a la acumulación de capital productivo que sufre la población de menores ingresos [Biosca, 2014].

Siguiendo esta línea debemos retomar lo señalado por Yunus, quien concebía a este modelo financiero, no como una forma de caridad, sino como un negocio que tiene un objetivo social, que es ayudar a la gente a salir de la pobreza [Bateman, 2014].

De esta forma, los impulsores del microfinanciamiento sostenían que éste sería la alternativa para satisfacer las necesidades del crédito e incrementar los negocios, en otras palabras, el modelo de microfinanzas se convirtió en una de las políticas internacionales de desarrollo más importantes en las últimas tres décadas. Muchos afirman que las microfinanzas están cambiando al mundo [Bateman, 2013].

Por tanto, el microcrédito permearía con creces los circuitos financieros empoderando principalmente a las mujeres en los términos que se plantearon los organismos financieros durante los noventa. Estos lineamientos incluso quedarían plasmados en los documentos de Naciones Unidas y posteriormente en los objetivos del Tercer Milenio.

Quienes fomentan esta forma de financiamiento, consideran tres elementos clave para su formación:

- a) Consideraban que las mujeres al tomar el liderazgo como emprendedoras no sólo lograrían un mayor empoderamiento sino serían sujetos importantes para

disminuir las desigualdades y abatir la pobreza. Las mujeres pasarían a ser participantes activos como agentes económicos en el proceso productivo.

b) Las microfinanzas fueron impulsadas con gran fuerza durante la década de los ochenta y noventa del siglo XX, a partir de las reformas estructurales del *Washington Consensus*, que se implementaron tanto en los países asiáticos como en latinoamericanos. Un participante clave en este modelo han sido las ONGs, que, como instituciones enfocadas a proyectos productivos, en muchos casos se volvieron microfinancieras con un poder monetario tan fuerte o superior que el propio Estado.

c) Con las microfinanzas se busca bancarizan a los más pobres, hacerles accesible la entrada al sistema, así como contar con ambiente institucional de negocios sano. Lo anterior permitirá lograr dos aspectos muy importantes: alcanzar estabilidad financiera y, disponibilidad de capitales para la sociedad en su conjunto. Por tanto, un país cuya población tiene acceso al crédito, en su mayoría tendrá desde esta óptica un mayor crecimiento económico y acercar el mercado financiero a los pobres es fundamental para lograr la profundización financiera.

Sin embargo, esta postura ha sido duramente cuestionada, debido a que, como va dirigida a los más pobres, cualquier situación adversa, los afectará severamente.

Microfinanzas con una visión crítica

Los críticos al modelo microfinanciero sostienen que esta industria no satisface las necesidades básicas de una sociedad como son: mejora en vivienda, vías de comunicación, acceso al agua, salud y educación. Pero si han ido captando el ahorro de las familias de escasos recursos que usualmente utilizaban otro tipo de servicios financieros informales como son las denominadas tandas (forma informal de financiamiento).

Bateman argumenta que se está transformando al mundo, pero de forma altamente destructiva y que constituye una intervención anti-desarrollo que profundiza la pobreza, inequidad y el rezago [Bateman: 2013]. Lo anterior se sostiene porque los microcréditos ayudaron al sector informal como una forma de *mom and pop* o pequeños negocios cuyos trabajadores no llegan a tener seguridad social. Muchos de ellos, tanto el jefe y el empleado son la misma persona. En su mayoría son unidades económicas familiares. En este sentido, en la

economía informal, las instituciones y el propio Estado han desaparecido y donde los agentes económicos (empresas familiares) construyen sus propias formas de organización.

Al respecto el propio Bateman argumenta que el modelo de microfinanzas esta causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización de la economía, lo que finalmente destruye la capacidad de aumentar la productividad y, por tanto, la posibilidad de asegurar el desarrollo sostenible, el crecimiento y la reducción de largo plazo de la pobreza [Bateman, 2013:4]. Lo anterior se profundiza por el desmantelamiento de la banca de desarrollo que es considerada ineficiente y que paulatinamente se le ha descapitalizado.

En este sentido, se pone a debate algunos mitos de la economía de las microfinanzas. 1) las microfinanzas son esencialmente para otorgar créditos; 2) el secreto de las tasas de retorno altas responde al modelo del Banco Grameen de Bangladesh y Banco Sol de Bolivia; 3) las microfinanzas tienen un gran impacto social y han sido un mecanismo muy importante para la reducción de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres; 4) los prestamistas de microcréditos están sirviendo a los pobres y haciendo ganancias [Armendáriz y Murdoch, 2006:32]. A continuación, abordaremos su explicación.

Primero, el microcrédito ha sido un mito al ser tratado como la bandera del desarrollo. Se argumenta que las microfinancieras acercan financiamiento a enormes sectores de la población que difícilmente pueden encontrarlo en el sector bancario tradicional. Sin embargo, la solidaridad desaparece y la usura es la determinante en los circuitos financieros, la cual es característica principal de las instituciones que otorgan crédito a los sectores marginales y donde la autoridad monetaria pareciera que no tiene control sobre ellas.

Segundo, existe un punto de inflexión, el cual se ubica en la década de los noventa del siglo XX, cuando el modelo subsidiado original de Grameen Bank empezó a eliminarse paulatinamente para ser reemplazado por una mejor práctica, a través de una versión comercializada basada en la ganancia [Bateman, 2013]. Es decir, se pasa del viejo paradigma de la oferta del crédito subsidiado a uno nuevo: el microfinanciamiento comercialmente sostenible.

Para Robinson este paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables; las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios

y con una amplia cobertura [Robinson, 2001].

Tercero, en teoría, el modelo de microfinanzas opera bajo la suposición de la existencia del vaciado de mercado, es decir, se cumpliría la ley de Say, en caso contrario, se toparía con la restricción de la demanda local, pero como menciona Bateman, eso es lo que en la práctica no ocurre. Es decir, al existir un incremento en la oferta, conduce a una competencia feroz y a una entrada y salida de empresas del mercado, en otras palabras, hay una sobresaturación de mercados. Como señala Bateman, los empleos, ingresos y ganancias se cancelan, así como la productividad y el crecimiento, por tanto, la pobreza no se ve disminuida como lo señalan los impulsores del modelo [Bateman, 2013].

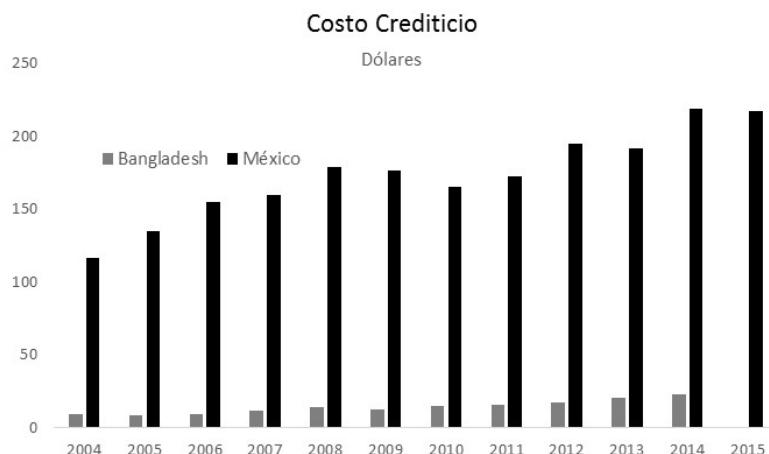
Por último, no existe evidencia de que la pobreza esté disminuyendo, de hecho algunos argumentan que este modelo fue impulsado, más por los postulados del neoliberalismo, que por erradicar el problema de pobreza, donde las microfinancieras han obtenido enormes ganancias obtenidas por el excesivo cobro de intereses, los cuales son pagados por sus clientes – principalmente mujeres pobres-, lo que desvanece los impactos positivos en la población de la estrategia financiera por lo que los mitos no se cumplen. Para poder confirmar o desmentir ambas posturas, analizaremos dos casos que presentan similitudes y contradicciones en sus resultados, ya sea financieros como sociales.

Eficiencia Financiera: Bangladesh y México

Las instituciones microfinancieras buscan hacer más rentable sus operaciones. Tanto en Bangladesh y México muestran resultados positivos. En ambos países, el crédito está dirigido principalmente a las mujeres. Durante 1999, se otorgó más del 90% de los recursos a las mujeres, para el 2015, estos porcentajes se mantuvieron relativamente estables, donde el destino crediticio hacia las mujeres fue de un 95% en Bangladesh a 85% en México.

Sin embargo, existe una diferencia sustancial en el cobro del crédito, mientras que durante 1999, en Bangladesh se cobraba 9 dólares por el financiamiento, en México el costo estuvo por arriba de 115 dólares. Esta tendencia, en los años de estudio (como muestra la gráfica uno) se mantiene, si bien en Bangladesh aumenta poco, en México prácticamente se ha duplicado.

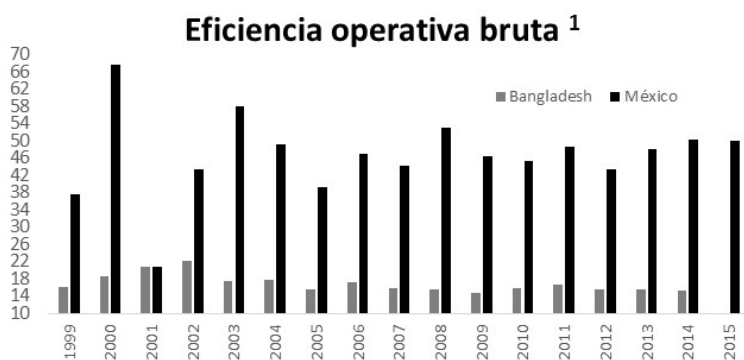
Gráfica 1



Fuente: ww.mixmarket.com, información en línea

Es decir, existe una diferencia sustancial en el costo del microcrédito entre ambos países. Lo que puede explicar en parte, la enorme disparidad entre la eficiencia operativa entre ambos países (ver gráfica 2).

Gráfica 2



Fuente: ww.mixmarket.com, información en línea

¹ Ingresos financieros / activos menos gastos financieros / activos; en porcentaje

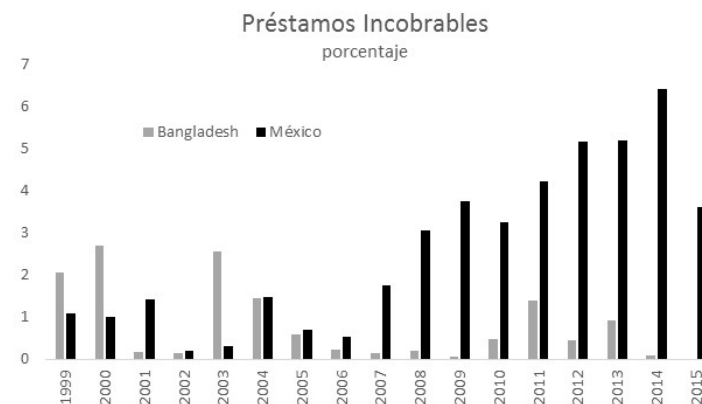
Aunque en Bangladesh logró mantenerse constante en un promedio de 17% de 1999 a 2014, en México alcanza valores de 46%. En otras palabras, se ha logrado que las instituciones

microfinancieras (IMF) funcionen de forma eficiente, para que el negocio del microcrédito sea sostenible en el largo plazo.

La diferencia entre ambos se explica porque en Bangladesh surgen las microfinanzas de forma solidaria donde las organizaciones no gubernamentales (ONG's) jugaron un papel fundamental en su desarrollo, aunque en la actualidad ha perdido fuerza esta situación. Mientras que, en México predomina una visión más rentista, en particular, en la institución más dominante del sistema, como es Compartamos Banco.

Sin embargo, hay un indicador que muestra preocupación, al menos en el caso mexicano, que son los préstamos incobrables (ver gráfica 3).

Gráfica 3

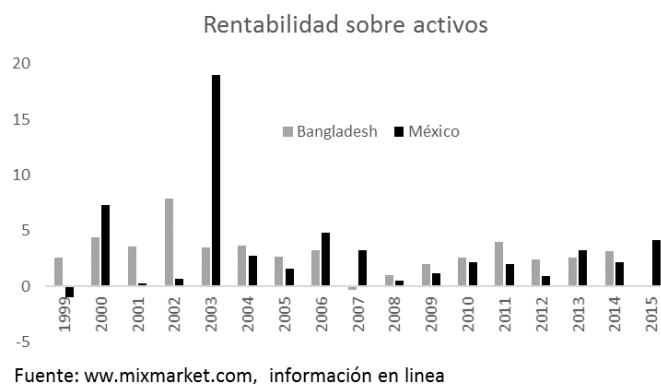


Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

En Bangladesh, a principios de la primera década del siglo XXI, se tuvieron valores por arriba del 2%, pero a partir del 2004 han mantenido un descenso significativo hasta ser casi cero. Sin embargo, esta situación es diferente en México, porque tienen una tendencia al alza, siendo superior en más de tres veces al mayor valor registrado en el país asiático. Esto puede deberse a diversas razones, entre ellas, que los préstamos no se han canalizado a actividades que impliquen generar efectos multiplicadores en la inversión realizada, por ejemplo, se adquiere los recursos para pagar deuda, es decir, se está generando un fenómeno tipo *ponzi*.

A pesar de esto, el negocio de las IMF ha mantenido niveles de rentabilidad altos, incluso superiores a las instituciones bancarias tradicionales (ver gráfica 4)

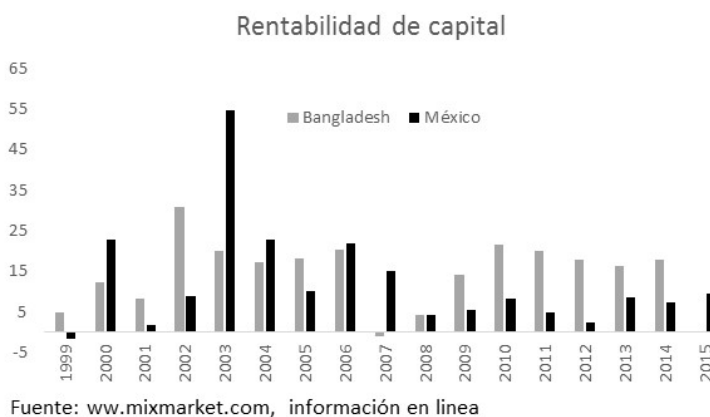
Gráfica 4



Por un lado, el ROA (rendimientos sobre activos), alcanza valores positivos en ambos países, (con excepción de 1999 para el caso mexicano), aunque en México muestra una tendencia más inestable que en Bangladesh. Es decir, el manejo de los activos se realiza de mejor forma en Bangladesh que en México.

Si analizamos el ROE (rendimientos sobre el capital), la gráfica 5 muestra una tendencia más favorable en Bangladesh que en México, lo que puede ser explicado por el mejor manejo en el uso de sus recursos financieros.

Gráfica 5



En otras palabras, la viabilidad comercial y la fortaleza del patrimonio es mayor en Bangladesh que en México. Lo que quiere decir que, existe una mayor estabilidad entre los

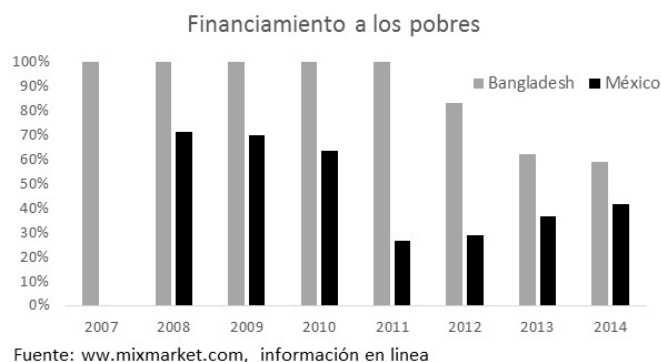
ingresos y gastos de en el país asiático que en el latinoamericano porque se han generado resultados netos de manera sostenida y de largo plazo.

Tal como se indica en The Economist [2015], en Bangladesh se ha mejorada la supervisión prudencial, que permite crear una mejor cultura y practica financiera, tanto de los prestamistas como de los prestatarios, acompañados por una regulación gubernamental adecuada. Mientras que, en México existe un entorno de sobreendeudamiento, principalmente en las instituciones no reguladas, así como la falta de penetración financiera, en especial en las zonas más desfavorecidas, ocasionada, en parte, por problemas de inseguridad que aqueja a estas zonas (sin excluir las áreas urbanas).

Efectos socioeconómicos contrastantes

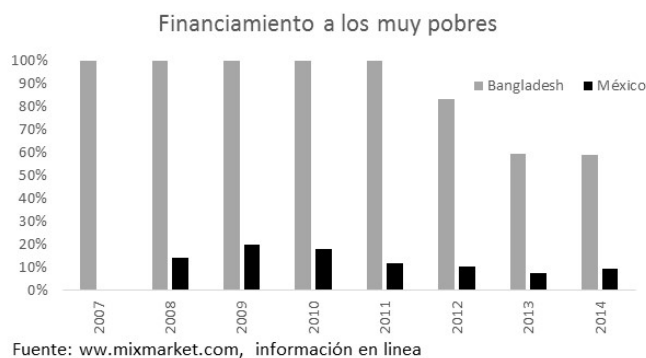
En los estudios que se hacen sobre la IMF, por lo general, se enfocan solo en los resultados financieros de éstas, sin embargo, es fundamental dar seguimiento al impacto socioeconómico que genera el microcrédito. Como ya hemos analizado, la mayoría de crédito se destina a las mujeres. Pero se tiene una peculiaridad muy importante, son pobres o muy pobres (gráfica 6 y 7) y esta situación se presenta en ambos países.

Gráfica 6



Esta situación es la que sostienen los impulsores de este modelo financiero, el microcrédito debe estar dirigido hacia los pobres, y con ayuda de éste podrán salir de esta situación.

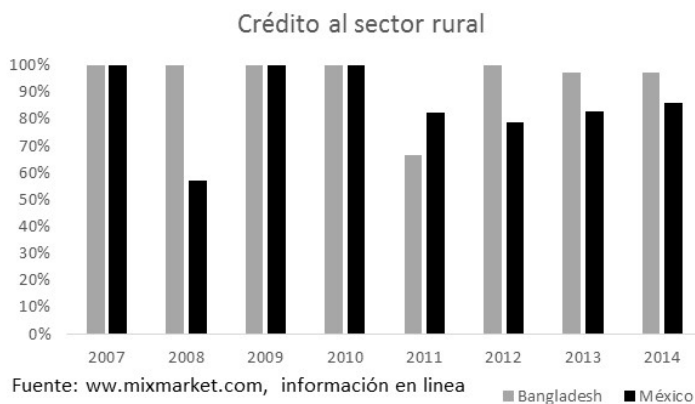
Gráfica 7



Sin embargo, existen diferencias importantes entre ambos países. Mientras que, en Bangladesh la mayoría del crédito se destina al sector considerado pobre y/o muy pobre, en México, si bien el destino son las mujeres (en su mayoría), no todas se encuentran en situación de vulnerabilidad en comparación al país asiático.

Como nos muestra la gráfica 8, los que reciben el crédito se encuentran en áreas rurales, pero como se puede ver en la gráfica, existen diferencias entre los países que se analizan. En parte puede ser explicado, como se mencionó párrafos arriba, porque su penetración se dificulta por el entorno violento en que se encuentran las regiones rurales, que es donde predominan los más vulnerables.

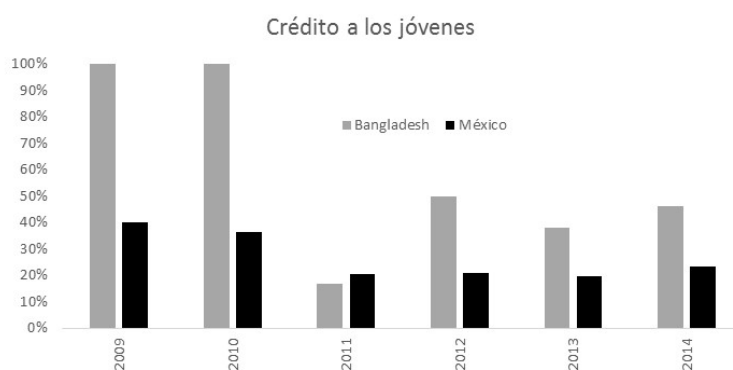
Gráfica 8



Por otra parte, las IMF tienen como objetivo central el otorgar crédito a mujeres pobres en áreas rurales y si analizamos su rango de edad, tal como muestra la gráfica 9, a partir de la segunda década del siglo XXI, el destino del crédito está dirigido hacia personas no consideradas jóvenes, situación que se presenta en ambos países.

Es decir, existe una enorme dificultad de generar actividad productiva, en el sector donde potencialmente pueden ser más eficientes.

Gráfica 9

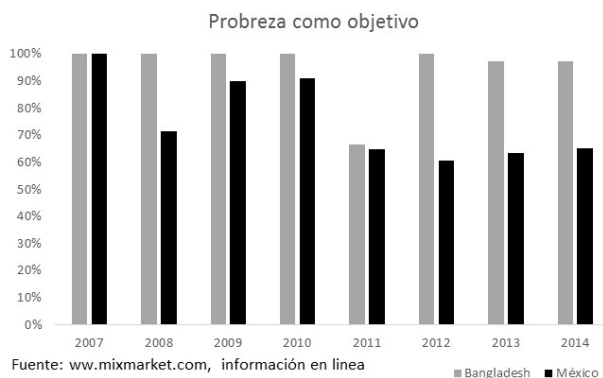


Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

Aunque en el país asiático la preferencia por los jóvenes es mayor que en México. Esto es importante, en este segundo caso, porque un rango importante de la población se encuentra en esta situación, sin embargo, su acceso al crédito, tanto en las instituciones financieras tradicionales como en la IMF, es limitado.

Una vez conocido quienes son los sujetos de crédito, es importante analizar cuál hacia donde se canaliza. Aquí también se muestran diferencias sustanciales entre Bangladesh y México. Por un lado, como se observa en la gráfica 10, la meta del uso del crédito es el combatir la vulnerabilidad de las personas. Sin embargo, mientras que en Bangladesh el objetivo del financiamiento está dirigido al combate a la pobreza (en un 98%) en México, sólo el 68% tiene esta finalidad.

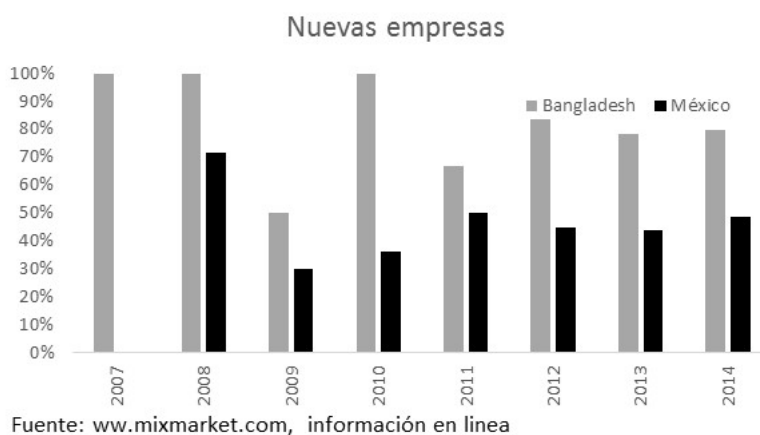
Gráfica 10



Esta característica es muy importante, porque para combatir la pobreza es necesario de financiamiento para generar empresas y, por tanto, empleos. Nuevamente habrá diferencias sustanciales entre ambos países, tal como se puede ver en la gráfica 11.

Mientras que, en Bangladesh, el 80% del crédito está destinado a crear nuevas empresas, en México, en los últimos años, menos del 50% de los recursos son dirigidos a la creación de éstas.

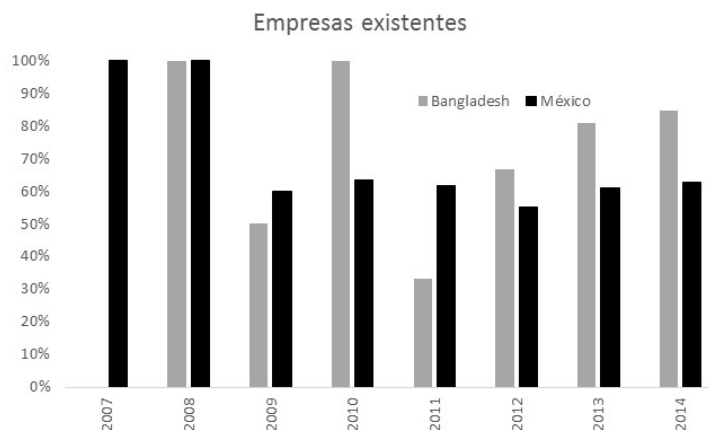
Gráfica 11



Esto quiere decir, que la mitad de los recursos que se otorgan en México tienen como finalidad el uso improductivo y, por tanto, no se generan las condiciones económicas necesarias para combatir la pobreza de manera eficiente

En relación con lo anterior, es importante conocer, sí de las empresas que existen, éstas reciben algún tipo de financiamiento. Tal como lo podemos observar en la gráfica 12, la mayoría de las empresas tienen acceso al microfinanciamiento, aunque la tendencia sigue siendo la misma entre ambos países, se presenta en mayor proporción en Bangladesh.

Gráfica 12



Fuente: www.mixmarket.com, información en línea

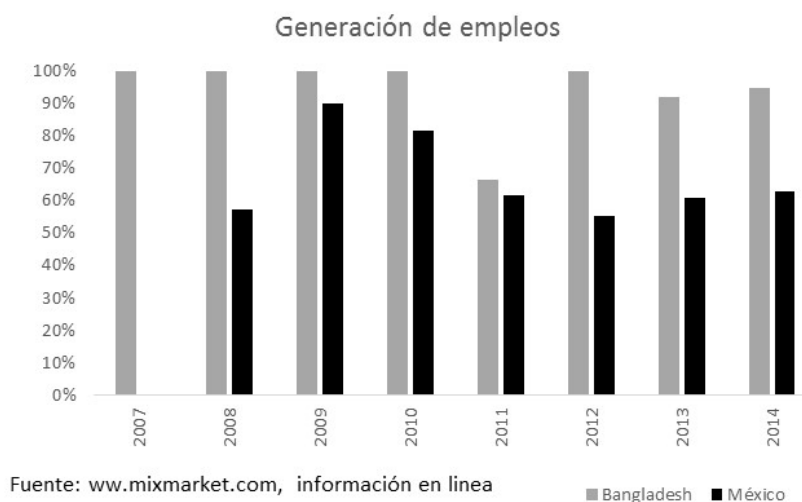
Esta situación de financiamiento dirigido a las empresas es fundamental, porque es una forma de poder generar los empleos que se requieren para combatir la pobreza. Para ello, analizando la gráfica 13, podemos observar que el nivel de empleo que se crea a partir del microcrédito.

Nuevamente existe una distinción importante. El uso del crédito en Bangladesh es más productivo que en México, por tanto, en el combate a la pobreza. Es decir, con el financiamiento de nuevas empresas o de las ya existentes se generan empleos que ayudan a disminuir las condiciones de vulnerabilidad en las personas, pero esto se manifiesta más en el país asiático que en México.

En otras palabras, tanto en Bangladesh como en México, la industria microfinanciera ha tenido un desenvolvimiento importante, los resultados sociales son dispares, debido en parte al tratamiento que se le ha dado, por un lado, en Bangladesh existen ONG's, instituciones privadas y el mismo gobierno que son parte importante del microfinanciamiento, mientras que en México,

predomina un monopolio encabezado por Compartamos Banco que ha lucrado con la pobreza de la población y se cuenta con una autoridad financiera muy ineficiente en la regulación de las instituciones.

Gráfica 13



Sin embargo, es necesario realizar un análisis de la calidad del empleo que se genera, esto es: cuenta con prestaciones sociales, es temporal o permanente; así como la situación de las empresas: su funcionamiento es de largo plazo, el entorno en que se encuentran, entre muchas otras situaciones que no se trataron en esta investigación.

Conclusión

Existen diferencias marcadas en lo que rodea al modelo microfinanciero en Bangladesh y México. El costo del crédito, es la principal diferencia existente, aunque debemos considerar también que las economías son distintas en funcionamiento. Si bien, en ambas persiste el subdesarrollo, el manejo de las microfinanzas no es igual.

Mientras que en país asiático se cuenta con una mayor cultura microfinanciera, en especial porque ahí se desarrollaron primero. Por ejemplo, se ha procurado incentivar más el ahorro que la solicitud del crédito; esto es posible porque en un primer momento, se otorgó crédito para generar actividad productiva, en particular, por la creación de microempresas, tal

como muestran los indicadores mostrados. Mientas que, en México el entorno socioeconómico y la poca educación en la metería no ha permitido un mejor desenvolvimiento. Se ha financiado más el comercio informal o el autoempleo poco productivo y se destaca mucho el financiamiento tipo *ponzi*.

Sin embargo, autores como Bateman sugieren que es necesario una transformación de fondo en la política económica y en particular en el modelo de financiamiento (corte comercial, poco ético y de codicia). Sugiere que se debe regresar a su objetivo original: tener una misión social, que estimule el establecimiento de empresas formales y productivas, en particular las pequeñas y medianas empresas, si bien esto está ocurriendo en Bangladesh no es así en el caso de México.

Para alcanzar lo anterior, los gobiernos deben asumir su responsabilidad en áreas como educación, salud, vivienda, financiamiento (microfinanciamiento); creando programas que combatan la pobreza y el atraso en las áreas mencionadas, entre otras, y no sólo administrando esos problemas. En esto, la banca microfinanciera pública debería ser una alternativa en el proceso del otorgamiento crediticio y no dejar todo a las libres fuerzas del mercado, que por definición buscarán la ganancia en el corto plazo, es decir, lucrarán con los pobres.

Bibliografía

- Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan [2006], *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge.
- Bateman, Milford y Chang, Ha-Joon [2012], “Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years” en *World Economic Review*, disponible en <http://werdiscussion.worldeconomicsassociation.org/?post=microfinance-and-the-illusion-of-development-from-hubris-to-nemesis-in-thirty-years/12/01/2013>.
- Bateman, Milford [2013], “La era de las microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo”, *olafinanciera*, número 15, mayo-agosto, pp. 1-77, disponible en olafinanciera.unam.mx/16/05/2013
- Bateman, Milford [2014], *The rise and fall of Huhammad Yunus and the microcredir model en International development Studies, working papel series, no. 1, enero*, pp. 1-36
- Biosca, Olga [2014], “Formando microempresarios: los servicios de desarrollo de negocios para

reforzar el impacto de los microcréditos”, Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de trabajo, no. 23, septiembre-octubre, pp. 3-23

Foschiatto Paola y Giovanni, Stumpo [2006], “El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales en Foschiatto, Paola y Giovanni, Stumpo (Comp.), Políticas municipales de microcrédito: Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina, CEPAL, Santiago de Chile.

Hulme, David y Mosley, Paul [1996], Finance Against Poverty vol. 1, Routledge, Nueva York.

The Economist [2015], Microscopio global. Análisis del entorno para la inclusión financiera, EIU, New York, 160 p.

Parguez, Alain [2013], “La era de la austeridad”, en *olafinanciera.unam.mx* no. 15, mayo-agosto, pp. 158-184.

Robinson, Marguerite [2001], The Microfinance Revolution, World Bank Publications, Washington.

Veltmeyer, Henry [2012], “Democratic Governance and Participatory Development: The Role of Development NGOs”, Economic Development vol. VII, no. 1, pp. 89-109.

Regionalización de la banca en Centroamérica y Asia Pacífico

Banking regionalization in Central America and Asia Pacific

Aderak Quintana Estrada¹

Resumen: La regionalización financiera en Centroamérica y Asia Pacífico han reconfigurado los espacios bancarios, ello responde a diversos aspectos económicos y financieros, principalmente a la dinámica de los acuerdos comerciales que en cada una de las regiones se desenvuelve y por las reformas financieras que se han implementado en los últimos años. En dicho proceso, los principales bancos de origen regional se enfrentan a una competencia con la banca extrarregional que es marcada por la dinámica comercial y financiera de estas regiones.

Abstract: Regionalization of the financial market in Central America and Asia Pacific have reconfigured banking spaces, this responds to various economic and financial aspects, mainly to the dynamics of the commercial agreements that in each one of the regions is developed and by the financial reforms that have been implemented in the last years. In this process, the main banks of regional origin face competition with extraregional banks, which is marked by the commercial and financial dynamics of these regions.

Palabras clave: Regionalización financiera; sistema bancario; integración económica y financiera

Introducción

La regionalización financiera, entendida como el incremento de la integración regional de los sistemas bancarios y mercados financieros en determinadas regiones, se expresa de manera sobresaliente en Centroamérica y Asia Pacífico. Los bancos nacionales de estas regiones, de forma independiente, han sido importantes protagonistas en la consolidación de espacios financieros regionales, esto ha sido posible por la expansión de sus operaciones más allá de las fronteras nacionales, para ello, han recurrido a distintas estrategias financieras.

Las estrategias de expansión han sido variadas, algunos bancos han perseguido la expansión orgánica (comercialización del servicio con características iguales o similares en todos los países que tienen presencia), mientras otros han preferido la estrategia de las fusiones o

¹ Doctor en Economía, Universidad Autónoma de San Luis Potosí - Zona Media, líneas de investigación: sistemas financieros en América Latina, microfinancieras. correo electrónico: aderak.quintana@uaslp.mx

adquisiciones. Hasta cierto punto, la mayoría se ha manejado por modelos de negocios subyacentes, con operaciones enfocadas a la banca al menudeo favoreciendo las subsidiarias, y en particular los negocios financiados que tienden líneas para favorecer las sucursales. En algunos países el desarrollo de la regulaciones financieras ha sido un factor para establecer subsidiarias (BIS, 2014: 1).

La regionalización bancaria en estos países ha sido posible gracias a los fuertes vínculos económicos y financieros que se dan entre los más importantes conglomerados financieros y no financieros, tanto de origen regional e internacional. Es por ello que el funcionar de estos espacios financieros no pueden ser entendidos sin los procesos de cooperación económica y tratados comerciales que se desarrollan en estas regiones, en Centroamérica el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y en el Sudeste de Asia la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés: Association of Southeast Asian Nations).

Además, han sido otros los factores clave de la regionalización, como es la motivación para ayudar a los clientes de sus países en sus transacciones financieras, así como la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento con mayores márgenes de beneficios financieros, y favorables retornos de inversión ajustados al riesgo. Otros factores que han impulsado ello, son lazos lingüísticos y culturales (BIS, 2014: 14).

También, cabe mencionar que ha jugado un papel importante en el proceso de regionalización bancaria la desregulación y liberalización financiera, cabe recordar que posterior a la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, los sistemas financieros por todo el mundo comenzaron a cambiar rápidamente. La moneda y el crédito, intermediarios financieros, instituciones, autoridades, relaciones de financiamiento bancos-industrias, relaciones financieras externas, sufrirían enormes transformaciones Estas reformas han contribuido en gran medida a reconfigurar el espacio financiero regional; han sido impulsadas principalmente por el FMI y el Banco Mundial (BM). Ello ha desencadenado en numerosas privatizaciones bancarias, seguros y fondos de pensiones, suprimiendo los límites a la participación del capital extranjero en las instituciones financieras, en los casos en que existían (Correa, 2003: 2).

Las reformas financieras junto con los acuerdos comerciales han reconfigurado el espacio financiero en distintas regiones del mundo. El principal efecto se ha reflejado en un crecimiento considerable de los flujos de capital, que impulsan el proceso de privatizaciones, fusiones y

adquisiciones de las empresas financieras y no financieras, con ello, algunas regiones como Centroamérica o Asia Pacífico, han experimentado la mutaciones de sus sistemas financieros reflejándose principalmente en la regionalización bancaria.

Bajo estas premisas, el propósito del presente trabajo es revisar las principales características y motivaciones financieras que han impulsado la integración de los espacios bancarios regionales, para ello se hace una revisión general de las principales mutaciones financieras acaecidas en ambas regiones, para finalmente proporcionar las reflexiones finales.

Integración regional bancaria en Centroamérica

En Centroamérica, los circuitos financieros siempre han estado vinculados de manera estrecha a las actividades productivas del sector externo, es por ello que no se puede entender la regionalización bancaria actual sin el largo proceso de más de 60 años del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Pero, el operar del MCCA no ha estado exento de serios conflictos políticos y sociales, como fue durante los decenios de 1960 y 1970 (las guerras civiles en El Salvador, Guatemala y Nicaragua) que se vivió un periodo tenso que casi desemboca en la desaparición del proyecto de integración. Sin embargo, años después es superada la crisis social, es a partir de la década de 1990 que estos países replantean la estrategia de integración, adoptando una mayor apertura económica y financiera.

Como parte de ello, se registra un importante proceso de desregulación y liberalización financiera, medidas inspiradas en las políticas del Consenso de Washington, las que traen importantes consecuencias en los sistemas financieros de la región. Sin duda, el mayor cambio que se ha experimentado es que los bancos han visto incrementar la expansión de sus operaciones afuera de sus fronteras nacionales, pero limitadas por las fronteras regionales. A partir de esto, la regionalización se ha visto alimentada por numerosas fusiones y adquisiciones financieras, ello ha constituido una oportunidad de crecimiento y expansión para estas instituciones. En el mercado regional se han ido consolidando varios bancos, en años recientes son de mayores proporciones a los que prevalecían durante los años de conflicto, siendo un factor de atracción para los inversionistas extranjeros. Hecho por el cual diversos bancos internacionales, han ido adquiriendo los bancos previamente regionalizados [Quintana, 2015; Dubón, 2008; Brenner y

Morales, 2006].

Frente a este entorno, el impulso de nuevos acuerdos comerciales, como el tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-RD por sus siglas en inglés: Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement), el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y América Central (UE-CA por sus siglas en inglés: European Union - Central America association agreement), o la incorporación como estado miembro de Panamá y como estado asociado de República Dominicana al MCCA, el creciente vínculo económico y financiero de Colombia, todo ello le han impreso en años recientes al proceso de regionalización una nueva cara.

Para el 2016 operaban 18 bancos regionales (tienen presencia en dos o más países de la región), de los cuales 8 fueron de capital internacional y 10 regionales, todos ellos han pasado por un proceso de fusiones y adquisiciones, de acuerdo al país de origen se encuentran distribuidos de la siguiente forma (ver cuadro 1): entre los regionales fueron dos en Nicaragua (Promérica-con presencia en toda la región-, Lafise), Guatemala (Industrial, Continental) y República Dominicana (BHD y Popular), uno de Honduras (Ficohsa), Panamá (General) y Costa Rica (BCT); los internacionales tienen presencia en la región tres de Colombia (de América Central, Davivienda, Bancolombia), uno de EUA (Citibank N.A.), Canadá (Scotiabank), México (Azteca), Alemania (Procredit) y Venezuela (Banesco).

Cuadro 1. América Central: regionalización de la banca, 2016

| <i>Banco</i> | <i>Origen de capital</i> | <i>CR</i> | <i>SV</i> | <i>GT</i> | <i>HN</i> | <i>NI</i> | <i>PA</i> | <i>RD</i> |
|-------------------------|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Capital regional | | | | | | | | |
| Promérica | Nicaragua | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Lafise | Nicaragua | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Industrial | Guatemala | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Continental | Guatemala | | ✓ | ✓ | | | ✓ | |
| Ficohsa | Honduras | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| General | Panamá | ✓ | | | | | ✓ | |
| BCT | Costa Rica | ✓ | | | | | ✓ | |
| BHD | República | | | | | | ✓ | ✓ |

| | | | | | | | | |
|------------------------------|------------|---|---|---|---|---|---|---|
| | Dominicana | | | | | | | |
| Banrural | Guatemala | | | ✓ | ✓ | | | |
| Popular | República | | | | | | ✓ | ✓ |
| | Dominicana | | | | | | | |
| Capital internacional | | | | | | | | |
| de América Central | Colombia | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Scotiabank ¹ | Canadá | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ |
| Azteca | México | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Citibank N.A. ² | EUA | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Davivienda ³ | Colombia | ✓ | ✓ | | ✓ | | ✓ | |
| Procredit ⁴ | Alemania | | ✓ | | | ✓ | | |
| Bancolombia ⁵ | Colombia | | ✓ | | | | ✓ | |
| Banesco | Venezuela | | | | | | ✓ | ✓ |

Notas: CR-Costa Rica, SV-El Salvador, GT-Guatemala, HN-Honduras, NI-Nicaragua, PA-Panamá, RD-República Dominicana. 1. En CR Scotiabank adquirió Citibank en feb. 2016. 2. Se refiere a la banca corporativa. 3. Operó como HSBC en CR, SV y HN hasta nov de 2012. En PA operó como Bancafé hasta sep. de 2012. 4. En HN Banrural absorbió a Banco Procredit en dic. de 2014. 5. En SV operó con el nombre de Agrícola. En GT tiene una participación del 40% del Grupo Agromercantil. En PA Bancolombia adquirió a HSBC y opera bajo el nombre de Banistmo desde febrero de 2013.

Fuente: CMCA, 2017: 15.

A pesar de la mayor integración financiera, los sistemas bancarios dentro de cada país presentan particularidades diferentes, por ejemplo en Costa Rica la banca pública domina el mercado, en El Salvador, es la inversión extranjera, en Guatemala el sistema está dominado por bancos privados de origen nacional y en Panamá el mercado se encuentra repartido entre bancos privados nacionales, regionales e internacionales. A pesar de esta heterogeneidad, los principales actores han expandido sus operaciones más allá de sus fronteras para hacer posible la regionalización.

Es por ello que la participación de los bancos regionales e internacionales en cada país es diferente (ver cuadro 2), en Costa Rica, El Salvador y Panamá predominaron los bancos regionales de capital extranjero, mientras que en Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana prevalecieron los bancos de capital regional.

Para el 2014 Promérica de capital nicaraguense fue el único con presencia en todos los países, seguido de Banco de América Central (BAC) de capital colombiano con presencia en la mayoría, excepto de República Dominicana. Panamá fue el país que tuvo la mayor presencia de bancos regionales, donde operaron 16, 9 de capital internacional y 7 regionales, seguido de El Salvador donde operaron 10, 7 internacionales y 3 regionales. En el caso de Costa Rica, Guatemala y Honduras operaron 8 bancos regionales. Nicaragua y República Dominicana tuvo menor presencia la banca regionalizada.

Los activos bancarios con presencia en la región, tanto de origen internacional como regional, representan el 51%, lo que habla de la importancia de este fenómeno financiero (ver cuadro 2). Los bancos de capital internacional tuvieron una participación del 27.6% respecto al total de activos bancarios de la región, donde destaca el Banco de América Central (BAC), con una participación del 7.5%, y Bancolombia de igual manera con 4.2%. Por otra parte, el capital de origen regional representa el 23.4% respecto al total de activos regionales, destaca Banco General con una participación de 6.0%, seguido del Banco Industrial con 4.9%.

Cuadro 2. Activos de la banca regional por país, 2016, porcentajes

| Banco / País | CR | SV | GT | HN | NI | PA | DO | Región |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Banca Regional | 35.2 | 92.2 | 79.9 | 64.7 | 83.3 | 42.4 | 55.2 | 54.1 |
| Capital Internacional | 27.9 | 71.2 | 8.3 | 21.2 | 23.2 | 22.0 | 8.7 | 22.6 |
| Davivienda | 6.0 | 14.4 | - | 6.8 | - | 1.3 | - | 2.9 |
| BAC | 12.2 | 12.4 | 6.6 | 11.8 | 22.8 | 7.2 | - | 8.3 |
| Citibank N.A. | 1.2 | 1.5 | 1.1 | 1.5 | - | 1.1 | 1.9 | 1.2 |
| Bancolombia | - | 27.4 | - | - | - | 5.3 | - | 3.9 |
| Scotiabank | 8.5 | 13.0 | - | - | - | 3.1 | 5.3 | 4.2 |
| Procredit | - | 1.9 | - | - | 0.5 | - | - | 0.1 |
| Azteca | - | 0.5 | 0.5 | 1.1 | - | 0.1 | - | 0.2 |
| Banesco | - | - | - | - | - | 4.0 | 1.5 | 1.8 |
| Capital regional | 7.4 | 21.0 | 71.6 | 43.5 | 60.1 | 20.4 | 46.6 | 31.5 |
| General | 1.3 | - | - | - | - | 14.7 | - | 6.2 |
| Industrial | - | 1.9 | 27.8 | 11.7 | - | - | - | 5.1 |
| Continental | - | 3.8 | 18.0 | - | - | 1.1 | - | 3.4 |
| Promérica | 3.2 | 6.6 | 4.4 | 3.2 | 29.0 | 1.5 | 0.9 | 3.4 |

| | | | | | | | | |
|----------|-----|-----|------|------|------|-----|------|-----|
| BHD | - | - | - | - | - | 0.3 | 19.4 | 2.3 |
| Lafise | 1.8 | - | - | 3.5 | 25.5 | 0.4 | 0.2 | 1.5 |
| Ficohsa | - | 8.7 | 0.6 | 21.6 | 5.5 | 0.4 | - | 2.4 |
| BCT | 1.2 | - | - | - | - | 0.8 | - | 0.5 |
| Banrural | - | - | 20.9 | 3.5 | - | - | - | 3.4 |
| Popular | - | - | - | - | - | 1.1 | 26.0 | 3.4 |

Nota: CR-Costa Rica, SV-El Salvador, GT-Guatemala, HN-Honduras, NI-Nicaragua, PA-Panamá, RD-República Dominicana. **Fuente:** CMCA, 2017: 16.

La mayor presencia de los bancos en el espacio regional, ha servido como estrategia para posicionarse en los mercados de estos países, pero sobre todo han hecho posible la obtención de mejores niveles de rentabilidad. En cuanto la rentabilidad sobre recursos propios (ROE por sus siglas en inglés), los bancos de capital regional registraron mayores niveles de rentabilidad que los bancos de capital internacional, dichas diferencias son marcadas porque los primeros tienen una mayor presencia y el mejor conocimiento del mercado, así como un vínculo fuerte con las principales empresas regionales.

Algunos bancos en Centroamérica, durante las últimas tres décadas han hecho posible la consolidación de un espacio financiero regional, conformando con ello un circuito monetario dinámico, el cual es parte integral en el funcionamiento del MCCA, este circuito convive con los nacionales, reconfigurando el espacio financiero de esta pequeña región, buscando así integrarse al complejo sistema financiero internacional.

Integración regional bancaria en Asia Pacífico

En la región de Asia Pacífico, durante los últimos 50 años resalta el proceso de integración económica y financiera, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), a los cinco países fundadores -Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas- se han ido incorporando a lo largo de los años cinco más -Vietnam, Laos, Camboya, Brunéi y Birmania-. A partir de la década de 1990 a la Asociación se le da un nuevo impulso al establecer una zona de libre comercio, y en 2016 entra en vigor el mercado único.

Además, esta Asociación mantiene un papel importante de integración política en la región con iniciativas como el ASEAN + 3 (incluye a China, Japón y República de Corea) y

ASEAN + 6 (incluye a China, Japón, República de Corea, India, Australia y Nueva Zelanda).

Frente a esta dinámica económica y política, el sistema financiero ha experimentado mutaciones financieras, la cual se ha visto reflejada en la regionalización financiera. Como parte de este complejo proceso, en el 2015, se acordó crear una Zona Bancaria Libre, donde los Estados miembros podrán firmar tratados bilaterales que permitan a sus bancos actuar en los territorios de su socio con los mismos derechos y flexibilidades operativas que tienen los bancos nacionales.

La mayoría de los bancos en la región cuenta con una cartera amplia de clientes corporativos, lo que constituye una base importante para construir relaciones transfronterizas. Es por ello que la fuerte dinámica del comercio intrarregional, así como sus fuentes de financiamiento constituyen una oportunidad para la internacionalización financiera (o regionalización para otros), muestra de ello es que el crecimiento de la financiación del comercio en Asia ha mostrado una importante dinámica durante los últimos años, principalmente impulsado desde China. Pero, se debe resaltar que los clientes corporativos al insertarse en la internacionalización, sus necesidades cambian, por lo que las estrategias bancarias deben ajustarse a dichas transformaciones para no poner en peligro su expansión internacional (Stevens, et. al., 2012: 13).

Ejemplo de esta adaptación, es cuando las corporaciones nacionales están implicadas sólo en actividades de exportación e importación y no tienen operaciones de ultramar, en este caso la necesidad primaria del banco será construir una fuerte franquicia. Sin embargo, los bancos que tienen como principales clientes a las corporaciones que realizan transacciones comerciales de ultramar en el mercado regional, se enfrentan a la competencia de la banca líder regional o internacional, sus clientes se ven expuestos a esta mayor y mejor oferta de servicios. Los bancos líderes tienen buena posición para ofrecer efectivo, liquidez y soluciones en el manejo de los riesgos para los clientes de la región. Es por ello que si los bancos nacionales desean expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales tienen que ajustarse a las necesidades de los usuarios (Stevens, et. al., 2012: 13).

Los bancos que mejor se han habituado a las exigencias de los clientes regionales han sido los de Malasia y Singapur, además, de la implementación de modelos bancarios adecuados, ha contribuido en su adaptación a que estos países cuentan con importantes centros financieros, lo

que ha facilitado la expansión bancaria. El modelo de negocio bancario usado en la regionalización ha sido por medio de subsidiarias o sucursales y agencias u oficinas de representación (ver cuadro 3), donde los bancos de ambos países, tienen una importante presencia regional, y al mismo tiempo compiten con bancos de otros países asiáticos como de China, Hong Kong, India y Corea.

Cuadro 3. Expansión internacional de bancos de mercados emergentes: presencia geográfica en el extranjero

| Ubicación donde al menos un banco tiene presencia por nacionalidad | Expansión internacional de bancos de mercados emergentes por nacionalidad ¹ | | | | | | | |
|--|--|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| | Malasia | Singapur | China | India | Corea | Catar | Rusia | Sudáfrica |
| Camboya | S | | S | | S | | | |
| Indonesia | S | S | S | S | S | S | | |
| Malasia | | S | S | A | A | | | S |
| Filipinas | S | S | S | A | S | | | |
| Singapur | S | | S | S | S | S | S | S |
| Tailandia | S | S | S | A | | | | |
| Vietnam | S | S | S | | S | | S | |
| China | S | S | | S | S | | S | S |
| Hong Kong | S | S | S | S | S | | | S |
| India | A | S | A | | S | | S | |
| Corea | S | S | S | | | | | |

Nota: S = Subsidiaria o sucursal. A = Agencia u oficina de representación. 1. Incluyen la adquisición mayoritaria o significativa o participación minoritaria significativa, basado en actividades de dos bancos chinos, dos indios, tres coreanos, dos malasios y tres singapurenses, un catari, dos rusos y un sudafricano, puede corresponder al 2012 o 2013. **Fuente:** Adaptado de BIS, 2014: 49.

La cuota de mercado (ver cuadro 4) de los bancos regionales originarios de los centros financieros regionales de Singapur y Malasia es para ambos mayor al 7% en Indonesia, los bancos malayos tienen una cuota del 6.5% en Camboya y 1.3% en Tailandia; los singapurenses tienen una cuota de 0.6% en Camboya y 2.6% en Tailandia.

Cuadro 4. Países emergentes de Asia: cuota de mercado de bancos en otros sistemas bancarios¹, como porcentaje del total de activos, último dato disponible

| | Malasia | Singapur | China | India | Corea |
|-------------------------------|----------|----------|-------|-------|-------|
| <i>Camboya</i> | 6.5 | 0.6 | 3.5 | 0.2 | 1.7 |
| <i>Indonesia</i> ² | 7.2(7.5) | 7.5 | n.d. | n.d. | 0.3 |
| <i>Filipinas</i> | 0.7 | | 0.1 | | 0.2 |
| <i>Tailandia</i> | 1.3 | 2.6 | 0.9 | 0.1 | |
| <i>China</i> ² | n.d. | 0.2 | | n.d. | <0.1 |
| <i>India</i> | <0.1 | 0.4 | <0.1 | | <0.1 |
| <i>Pakistan</i> | | | 0.1 | | |

Notas: El sombreado claro indica donde la cuota de mercado está por encima de 5%. Entre paréntesis representa la cuota de mercado total por nacionalidad bancaria si la adquisición fuera últimamente cerrada. 1. Estimaciones basadas en información financiera bancaria pública disponible por cada país, puede corresponder al 2012 o 2013. "n.d." Se coloca en presencia de un banco (por nacionalidad) que se conoce, pero la participación de activos se desconoce. **Fuente:** Adaptado de BIS, 2014: 51.

Los bancos más grandes de acuerdo al tamaño de sus activos en la región, son originarios de Singapur, Malasia y Tailandia, los cuales registran una rentabilidad sobre recursos propios (ROE) mayores al 10% (ver cuadro 5), muestra de su capacidad para incrementar sus beneficios en el futuro, así como de su presencia en el mercado y su fuerte vínculo con las principales corporativos no financieros de la región.

Cuadro 5. Sudeste de Asia, 10 bancos más grandes respecto a sus activos, millones de dólares y porcentajes

| Banco/Año | País | Activos | ROE (%) | |
|------------|----------|---------|---------|------|
| | | | 2010 | 2015 |
| 1.DBS Bank | Singapur | 323,819 | 6.5 | 11.4 |
| 2.OCBC | Singapur | 275,967 | 10.8 | 11.5 |
| 3.UOB | Singapur | 223,503 | 13.3 | 10.6 |

| | | | | |
|------------------------|-----------|---------|------|------|
| 4.Maybank | Malasia | 165,038 | n.d. | 11.8 |
| 5.CIMB Bank | Malasia | 87,676 | n.d. | 10.8 |
| 6.Public Bank | Malasia | 84,753 | n.d. | 16.7 |
| 7.Bangkok Bank | Tailandia | 78,525 | 11.7 | 10.0 |
| 8.Krung Thai Bank | Tailandia | 77,957 | 12.4 | 12.2 |
| 9.Siam Commercial Bank | Tailandia | 76,821 | 16.4 | 15.9 |
| 10.Kasikornbank | Tailandia | 70,757 | 15.6 | 14.8 |

Notas: ROE-rentabilidad sobre recursos propios, **Fuente:** Bankscope, 2016.

A pesar de lo que representa la regionalización para varios de los bancos involucrados, ello no representa la mejor estrategia para todos. Para algunos, los retornos de inversión en su mercado doméstico pueden ser mayores que los rendimientos que obtendrían en el extranjero. Para otros, las oportunidades para crear valor a través de la expansión regional serán fuertes (Stevens, et.al., 2012: 1). Por ello, la regionalización financiera la van configurando las instituciones que mejor se adaptan al mercado de la región, entretejiendo nuevos circuitos monetarios que van más allá de las fronteras nacionales.

Reflexiones finales (¿La regionalización bancaria que enseña a México?)

La regionalización bancaria en Centroamérica y el Sudeste de Asia se articulan con la dinámica económica y financiera de los acuerdos de integración comercial y política que se desarrollan en ambas regiones. Los centros financieros que existen, Panamá en América Central, y Singapur en el Sudeste de Asia, han facilitado esta articulación.

Este proceso le permite a los bancos ir más allá de los límites que imponen los mercados nacionales, a pesar de las características heterogéneas, tanto en tamaño como en los modelos de negocios que implementan, deciden competir por una cuota de mercado regional para mejorar la rentabilidad futura, ya que su mercado local no les permite alcanzar mayores niveles de rentabilidad. Por ello, las instituciones más grandes se logran posicionar en estas regiones, aunque al hacerlo se enfrentan a una feroz competencia con las instituciones regionales y transnacionales. Todo ello ha servido de ventaja para ciertos bancos al permitirles expandirse a otros mercados, por medio de la adquisición de bancos que tienen la mayor cuota de mercado

regional, reconfigurando así los espacios financieros nacionales hacia una concentración oligopólica.

Se debe resaltar que existen otros participantes extrarregionales, por ejemplo en los últimos años la participación en la cuota de mercado de los bancos extrarregionales ha ido creciendo, basta recordar que en Centroamérica la banca colombiana ha ido ganando espacios en el sistema financiero regional, en Asia Pacífico, han hecho lo propio la banca de China y Corea. Esta expansión no se puede entender sin la dinámica en el comercio, ya que la regionalización financiera facilita el intercambio comercial y el flujo de capitales, necesarios para el actual proceso de liberalización y desregulación de los mercados.

Las mutaciones bancarias en ambas regiones, ha traído consigo la expansión de los circuitos financieros existentes y la conformación de nuevos, no sólo se trata de proveer servicios de intermediación, su operar se encuentra en función de los procesos de integración económica y financiera, en donde siguen operando las monedas nacionales, lo que trae consigo importantes consecuencias en el funcionamiento de los mercados, sobre todo en lo que respecta al crecimiento y el mismo desarrollo a largo plazo.

Bajo esta premisa, en 2011 el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, el cual vino a consolidar y modernizar las disposiciones de los tres tratados de libre comercio que México mantenía hasta el momento con Costa Rica (vigente desde 1995), Nicaragua (vigente desde 1998) y el Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras y vigente desde el 2000), constituyendo un solo acuerdo.

Como consecuencia de ello este acuerdo representa una ventaja, sobre todo en lo que respecta al incremento en los flujos comerciales. Sin embargo, siguen prevaleciendo diversos aspectos que ponen sobre la mesa algunas cuestiones de desigualdad económica, principalmente por el peso económico de cada país miembro, cabe mencionar al respecto que el tamaño de la economía mexicana representa un poco más del 20% del PIB de América Latina, en lo que respecta a Centroamérica, las economías más grandes representadas por Guatemala y Costa Rica concentran el 64% del PIB centroamericano, en contraste Honduras y Nicaragua apenas concentran el 18% del producto regional. A pesar de ello, no se debe pasar por alto un factor que ha sido característico en la región, en este pequeño espacio se da vida al proceso de integración más antiguo del continente, el Mercado Común Centroamericano (el MCCA inicia de manera

formal en 1960).

La principal característica del MCCA radica en que sus integrantes comparten una historia económica-social similar, y el tamaño de sus economías es demasiado pequeño en comparación con el resto de la región latinoamericana, por lo que es evidente, sin un proceso de integración de estas características difícilmente estos países tendrían un mayor dinamismo comercial y económico.

La importancia que tiene el MCCA en estos países radica en que el segundo socio comercial de la región es la misma región, en el que las exportaciones intrarregionales superan el 25%, y las importaciones el 10%. Como es de esperarse, el principal socio comercial extrarregional son los Estados Unidos, donde las exportaciones de la región hacia este país superan el 30% y las importaciones provenientes de este país registran un 30% (SIECA, 2013).

A pesar de este dinamismo, en la segunda mitad del decenio de los 2000, se inicia la firma de un nuevo acuerdo comercial con los Estados Unidos, dando paso a la aparición de un tratado de libre comercio con este país, conocido por sus siglas en inglés como CAFTA (Central America Free Trade Agreement), en el que posteriormente se incorporará República Dominicana, conformando el CAFTA-RD.

En este mismo tenor, en el año de 1994 se da la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en el que participa México, Estados Unidos y Canadá. Donde ha sido evidente la enorme desventaja que tiene el primer país con sus dos socios comerciales. Esta experiencia ha servido como punto de análisis para demostrar el deterioro de la economía mexicana a partir de la firma de este acuerdo comercial, y la elevada dependencia reflejada en que más del 80% del volumen de intercambio comercial mexicano se realiza con su vecino del norte.

México y Centroamérica gozan de tratados de libre comercio con los Estados Unidos, lo único que los separa es la firma de acuerdos diferentes, lejos de diversificarse su comercio este se ha visto con una fuerte dependencia hacia el mercado del norte. Sin embargo, la diferencia radica que en Centroamérica a pesar de convivir el capital financiero regional con el capital transnacional, se mantenido hasta cierto punto la soberanía del sistema de pagos, al considerarla como una estrategia para apuntalar la expansión productiva de sus empresas.

Por el contrario a esta situación, en México más del 80% de los activos bancarios se encuentra en manos de extranjeros, ello trae como consecuencia la modificación del financiamiento de las empresas, repercutiendo en todo el ciclo del proceso productivo, en rubros como inversión, empleo, ingresos, consumo y ganancia, traduciéndose en un estancamiento económico profundo que permita fortalecer el mercado interno, es decir una política crediticia nacional y soberana.

Es así que resulta urgente reformular los actuales esquemas de libre comercio, y en su lugar adoptar estrategias de integración que respondan a las necesidades de desarrollo del país, dándole el justo peso a la política financiera.

Referencias

- Bank for International Settlements (BIS) (2014), EME banking systems and regional financial integration, CGFS Papers núm. 51, BIS, <<http://www.bis.org/publ/cgfs51.pdf>>, 30 de mayo de 2016.
- Bankscope, (2016), World banking information source, Bureau Van Dijk, <<https://bankscope.bvdinfo.com/version-2016419/Login.serv?product=scope2006&SetLanguage=en>>, 9 de mayo de 2016.
- Brenner, Patricia y Morales, Armando (2006), "Consolidated supervision of financial groups in Central America", en Brenner, Patricia, Central America. Structural Foundations for regional financial integration, Washington, D.C., FMI: 18-48.
- Consejo Monetario Centroamericano (CMCA) (2017), "Informe del sistema bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá 2016", Secretaría Ejecutiva del CMC, <<http://www.secmca.org/INFORMES/12%20EFR/EFR2016.pdf>>, junio de 2017.
- Correa, Eugenia (2006), "Banca extranjera en América Latina", en Correa, Eugenia y Alicia Girón (coords.), Reforma financiera en América Latina, Argentina, CLACSO: 67-81.
- Dubón, Enrique (2008), "Consolidación bancaria en Centroamérica. ¿Puede contribuir a la mayor bancarización regional?", Notas Económicas Regionales, Costa Rica, Consejo Monetario Centroamericano, 11: 13 pp., junio.
- Quintana, Aderak (2015), "Regionalización bancaria en Centroamérica", en Girón, Alicia; Correa, Eugenia y Quintana, Aderak (coords.), Circuitos monetarios, fragilidad financiera

y cambio estructural, México, IIEc-UNAM: 173-189.

SIECA (2013, marzo), Estado de la situación de la integración económica centroamericana, <<http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2013/10763.pdf>>.

Stevens, Anthony; Ekberg, Jason y Kim, Taekyung (2012), The future of asian banking - volume 2, Crouching tigers-the rise of asian regional banks, Oliver Wyman, 32 pp. <http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/files/archive/2012/Future_of_Asian_Banking_Volume_2.pdf>, 25 de mayo de 2016.

La globalización de la diplomacia cultural mexicana vista a través de su relación bilateral científica con Francia: el giro de los noventa

English title: “The globalization of the cultural Mexican diplomacy seen through its bilateral scientific relations with France: the draft of the nineties

François Donatien Siry¹

Resumen: La comunicación propone analizar la dinámica internacional de México a través de la relación bilateral con una potencia europea, en este caso Francia, y centrada en los mutuos intercambios científicos, lo que permite un análisis multidisciplinario que combina relaciones internacionales e historia de la ciencia. La idea se basa en un enfoque cultural original, a fin de dar otra mirada a las tradicionales teorías realistas o economistas que predominan los análisis geopolíticos. En el contexto de la globalización de los 1990 y de liderazgo norteamericano, Francia trata de mantener influencia en México gracias al poder blanco de su diplomacia.

Abstract: The communication proposes to analyze the international dynamics of Mexico throughout a bilateral relation with a European power, in this case France, and centered on the mutual scientific exchanges, allowing a multidisciplinary analysis which combines international relationships and history of science. The main idea is based on an original approach in the cultural diplomacy area in order to give another view to the traditional realistic and economic theories. Within the new context of the 1990's globalization, with intensive mutations and the US leadership, France tries to get a part of influence in México, using the soft power of its diplomacy.

Palabras clave: relación bilateral franco-mexicana; relación norte-sur; poder blando; Diplomacia cultural; Globalización

Introducción: historia breve de las relaciones entre Francia y México y de la diplomacia mexicana hasta los años de 1990

La exploración de los archivos del Ministerio francés de Asuntos Exteriores y de su contraparte mexicana, la Secretaría de Relaciones Exteriores, permiten de poner de relieve y aclarar las diferentes fases de acercamiento y de alejamiento entre ambos países. De manera general, se

¹ Doctorante en tercer año del Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Michoacana San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán. Ejes de investigaciones: historia de la ciencia, historia de relaciones internacionales, relaciones científicas franco-mexicanas, siglo XX.

puede clasificar de manera sencilla los documentos relativos a los intercambios entre Francia y México con tres tipos generales de relaciones:

- las políticas, es decir la diplomacia oficial incluyendo los aspectos militares y de seguridad,
- las económicas, que incluyen las inversiones, negocios, importaciones y exportaciones y son las más perceptibles y que muestran los datos más cuantificables.
- los asuntos culturales, dentro lo cual se distinguen las cooperaciones artística, científica, lingüística y de educación.

Durante los casi dos siglos de existencia de intercambios franco-mexicanos, siempre aparecen estos tres tipos de relaciones pero cada uno tiene una importancia diferente según la época. Las relaciones nacientes del siglo XIX estuvieron marcadas de una parte por el mercantilismo marítimo y los acuerdos de navegación (lo que nos enseña el primer “tratado de amistad y de navegación” firmado en 1830 entre ambos países que sirve de reconocimiento oficial del Estado francés por la nueva República), y por otra parte por una doble intervención militar francesa. La segunda, que ocurrió entre 1862 y 1867 bajo la influencia de la política colonialista del Segundo Imperio francés, con una diplomacia liberada del sistema de alianzas del Congreso de Viena, impulsó un cambio político con la injerencia de un emperador, Maximiliano I, y una huella profunda de Francia en el imaginario popular de México o por lo menos en las elites afrancesadas del Porfiriato. El poder duro (o *hard power*) que manifestó el imperialismo francés en esta época también se repercutió en la economía a través de un papel preponderante en varias industrias mexicanas como el textil, los grandes almacenes nacientes como el Palacio de Hierro o Liverpool y la rama bancaria (al inicio del siglo XX, con un 60% del capital bancario, Francia ocupa el primer rango, ante los Estados Unidos, en los fondos bancarios)¹. Lo que marca esta relación bilateral hasta la segunda parte de siglo XX es su asimetría, medida a través del carácter desigual de los intercambios que en gran parte se hicieron en el sentido de Francia hasta México, cuestión que se muestra en las sumas considerables invertidas por franceses o del peso del capital humano. La década sangrienta de los 1910, marcada por la Revolución mexicana por una parte, y el primer conflicto mundial por otra, no sólo ha provocado un alejamiento de las potencias europeas del continente americano, sino también hizo surgir oficialmente los Estados Unidos como nueva superpotencia regional y mundial.

Al salir de los conflictos de las dos guerras mundiales, la necesidad de reconstituir un nuevo sistema internacional sobre nuevas bases abrió una nueva era en la relación entre ambos países, tanto en su forma como en su contenido. Por una parte, se puede hablar paulatinamente de una relación entre dos potencias “medianas”. Mientras que Francia pierde su imperio colonial y su economía vuelve a ser más en más dependiente de una integración continental vía la construcción europea, México crece en población y se multiplicó su PIB por 6². Por otra parte, la regionalización de las economías y el contexto geopolítico congelado de la guerra fría, va contribuir a poner la cultura y por extensión los intercambios científicos y tecnológicos al centro de las discusiones entre Francia y México.

Entre 1965 y 1992, las relaciones franco-mexicanas en término de ciencia, tecnología y cultura se regulan por un acuerdo de cooperación científica firmado en 1965 y otro de cooperación cultural y educativa en 1970. Las décadas 1970 y 1980, ritmadas por reuniones mixtas bilaterales cada dos años³, preparan, con sus defectos iniciales, una cooperación naciente pero perfectible. Las incertidumbres presupuestarias no permiten de concretizar todas las buenas intenciones para ir más allá. El difícil contexto económico y geopolítico de la mitad de los setenta y de la década ochenta no permitió un desarrollo cuantitativo de los intercambios. Poco a poco los recursos financieros insuficientes, la timidez de una diplomacia más regional y el desgaste de las instituciones vigentes van a ser el pretexto de un cambio necesario que se convertirá en un punto de inflexión no solo en las relaciones franco-mexicanas sino en el contexto global. Al final de los años 1980, varios factores favorables, externos e internos, van a contribuir a este nuevo rumbo. Un cambio más radical se operó dentro del cual Francia y México van a llegar a un punto de confluencia en el uso del poder blando de cada uno.

Primera parte. El dilema de México ante la globalización contemporánea: un vuelco a la liberalización económica y un reaceramiento con los Estados Unidos... que necesitan también una salvaguardia cultural y diplomática.

a) La diplomacia ambiciosa y abierta de Salinas de Gortari: ¿una ruptura inevitable? ¿Una oportunidad histórica?

Es un lugar común de afirmar que la llegada al poder de la administración de Carlos Salinas de

Gortari en 1989 ha tenido un papel fundamental en la liberalización a ultranza de la economía mexicana, después de décadas de centralismo y de estatismo estable, y sobre todo en la reapertura de la política exterior de México, después de varios años de prudencia y de repliegue en su espacio centroamericano. Sin embargo conviene matizar esta alegación por dos elementos que completen este análisis dentro de un entorno más global. Primero este proceso ya empezó, de manera discreta, con la administración del Presidente anterior Miguel de La Madrid, con la integración de México en 1986 como miembro efectivo del GATT⁴ (ancestro de la Organización Mundial del Comercio) que prepara el país a un cambio de políticas de mercado libre y la liberalización de servicios y capitales. Por otra parte, la fecha de 1989 coincide también con la oportunidad histórica que se abre con el fin de la guerra fría y la disolución brusca del bloque soviético. Lo que el historiador Francis Fukuyama llama con ingenuidad el “fin de la historia”⁵ significa el triunfo de un sistema idílico basado sobre el liberalismo económico y la ampliación inexorable del modelo democrático a todo el planeta. El nuevo sistema mundial que toma forma se caracteriza por un liderazgo estadounidense y la emergencia de nuevas potencias comerciales y económicas. Todos los indicadores están encendidos en verde para empezar una nueva era globalización sin precedentes. En este contexto “la política exterior de México, bajo la presidencia de Salinas de Gortari, “adquirió un sesgo económico más marcado”⁶ e “impulsó una concentración de sus relaciones con Estados Unidos”⁷. Este alineamiento marcó una ruptura con el tradicional discurso tercermundista y poscolonial de la diplomacia mexicana. Lo que parece cierto es que México buscó mantener relaciones menos conflictuales con su vecino del norte con vistas de lograr los acuerdos comerciales del futuro Tratado de libre comercio en América de Norte (TLCAN). La apuesta hecha por México es de formar parte de los países ganadores de la globalización. Para alcanzarlo, el país pone en paréntesis su cooperación Sur-Sur focalizada en la solidaridad con los países en desarrollo, el altruismo con la crisis humanitaria que ocurrió en América Central en los años 1980 y la defensa de la tradicional doctrina Estrada (principios de no intervención, autodeterminación e igualdad jurídica entre naciones) que ha caracterizado su diplomacia desde los años posrevolucionarios. De las cuatro vertientes fundamentales que constituyen su cooperación internacional para el desarrollo, según la clasificación de Bruno Figueroa Fischer⁸, las cooperaciones financieras y económicas van a ser privilegiadas, en perjuicio de la educativa y la científico-técnica, hasta culminar a la creación en 1998 de un

Instituto Mexicano de Cooperación Internacional (IMEXCI) que se apoya sobre la base de la Sub-Secretaría de Cooperación Internacional para poner énfasis en los intercambios principalmente económicos. Sin embargo, el IMEXCI tuvo una corta vida política pero reapareció de manera más visible con ambiciones más altas en 2011 bajo el nombre de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID).

México siempre buscó en su historia una diversificación diplomática y siempre ha preferido tener relaciones multilaterales para poder ofrecer un contrapeso a la influencia de los Estados Unidos. Un ejemplo relevante al nivel económico: en 1992, 70% del negocio se hace con Estados Unidos, de ambas partes. El retiro de la influencia soviética, y por extensión de Cuba y del modelo socialista, ofreció a otros países que tienen una política exterior para promover y difundir sus valores y cultura como Francia un espacio de incidencia. Sin embargo, los acuerdos del TLCAN (o NAFTA en inglés) y la intensificación de la integración del mercado norteamericano generan una casi exclusividad de sus relaciones económicas con los Estados Unidos al inicio de los años 1990, provocando de hecho una verdadera revitalización de la doctrina Monroe al nivel económico. Para las otras naciones que deseaban cooperar más con México, solo quedó un espacio limitado a la cooperación cultural, científica y técnica. Francia que ya tiene años de experiencia en este ámbito con México va aprovechar de este momento para desarrollar esta cooperación bilateral con nuevo impulso y ofrecer a México lo que buscaba: un contrapeso discreto pero eficaz y con interés a largo plazo. En un documento de los archivos de la Dirección general de la investigación, ciencia y desarrollo del Ministerio de Asuntos Exteriores francés, se pone de relieve de manera clara el oportunismo de la diplomacia francesa: “A la fascinación que ejerce el modelo norte-americano sobre México se mezcla la exaltación de un nacionalismo alimentado por un legado cultural excepcional. En este contexto los vínculos con Francia se introducen, incluso antes que con los de España (que han sido deteriorados durante largos años por el franquismo), un determinado reequilibrio/reajuste”⁹.

Las instrucciones y las notas del Profesor Alain Rouquié, embajador en México entre 1990 y 1992 muestran las ambiciones francesas y la voluntad de tener México como socio durable. El diplomático escribe al momento de tomar su carga que Francia se comprometió en los años 1980 a una cooperación que “debe dar ejemplo, en particular relativo al dialogo norte-sur”. Todavía se habla técnicamente de un ejemplo de dialogo norte sur para caracterizar las relaciones

franco-mexicanas; sin embargo este término va desaparecer rápidamente, primero porque México justamente se acerca como miembro de la OCDE y por la política liberal de Salinas de Gortari de los países industrializados occidentales, y en segunda parte porque el concepto mismo de “norte sur”, pendiente de un contexto poscolonial, se mueve dentro de la nueva configuración internacional con la emergencia de nuevos conceptos y terminologías dentro los cuales México se define tanto como “país en desarrollo avanzado” o “país emergente”.

b) El cambio de discurso de Francia ante México

Francia empieza los años 1990 bajo el segundo mandato del socialista de François Mitterrand y con una política exterior en redefinición y un cuestionamiento de sus grandes orientaciones del pasado. Francia está en busca de su influencia perdida y quiere seguir siendo modelo civilizatorio, por lo que en el contexto del mundo bipolar de la guerra fría es una voz perceptible. En un famoso discurso pronunciado en La Baule el 21 de junio de 1990 el presidente Mitterrand condiciona los apoyos financieros franceses a los países que necesitan una ayuda humanitaria o solidaria condicionándolos a la transición democrática. Sin embargo es más el pragmatismo que la defensa de principios universales que caracteriza la diplomacia de un país cuya derecha republicana está próxima al regreso en dos tiempos al poder, primero con una cohabitación en 1993 entre el gobierno de Edouard Balladur y con el presidente Mitterrand cada vez más retirado, y a partir de 1995 con la elección del gaullista Jacques Chirac a la magistratura suprema. El Presidente Chirac promueve una mundialización regulada con respecto a la diversidad de las culturas y una política híbrida, sutil y matizada¹⁰ ante el liderazgo de los Estados Unidos, postura que culminará durante su segundo mandato al rechazo de la política intervencionista del presidente estadounidense George W. Bush en Irak y encontrará un respeto y respaldo en los países “emergentes” y “en desarrollo”. La globalización económica tuvo dos consecuencias mayores en Francia en los años 1990: una aceleración del proyecto de la Unión Europea dentro lo cual tiene esperanza de recuperar a largo plazo un estatuto de superpotencia, y la multipolaridad de su nueva diplomacia, lo que el historiador y especialista de relaciones internacionales Maurice Vaïsse llama el “dilema francés” entre la potencia y la influencia”. En este contexto, América Latina reaparece en el horizonte diplomático francés, y dos países de esta región del mundo, Brasil y México, están marcados por el Quai d’Orsay¹¹ como prioritarios. A continuación, el otro

aspecto que cabe subrayar en esta década de reaceramiento es la primera cumbre entre la Unión Europea y los países latino-americanos que se tendrá en Rio en junio 1999.

En 1992 dos notas de la dirección América del ministerio de asuntos exterior francés relativos a esta cuestión marcan este cambio de percepción con la aparición de la terminología “relación norte-norte” para evocar la que existe entre Francia y México. La primera nota, relativa a la cooperación científica y técnica franco-mexicana, dice claramente que el año 1992 constituye un hito en la cooperación técnica y científica franco-mexicana con la firma de un nuevo acuerdo cuadro y que en este contexto la “principal preocupación para México es de tener con nosotros una relación norte-norte”. La nota aclara que la repuesta francesa debe traducirse por nuevas formas de cooperación orientada hasta “operaciones de mutuos beneficios”, y “no más de pura asistencia técnica”. Francia redefine su estrategia con México impulsando la cooperación industrial (con el programa de posgrados), la investigación-formación (lo que será efectivo con el programada ECOS Nord a partir de 1994) y el medioambiente, manteniendo al mismo tiempo sus interacciones tradicionales especialmente en la salud, la cooperación administrativa y la educación (con la red de las Alianzas Francesas). La segunda nota, del 21 de julio 1992 y dedicada a la visita del presidente Carlos Salinas de Gortari en Francia, recuerda el carácter muy institucionalizado de la cooperación franco-mexicana por una serie de acuerdos y apoyada en varios organismos como el Instituto francés de América Latina (IFAL), el Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (CEMCA) y el Centro Científico y Tecnológico (CST). También se insiste sobre el deseo de los mexicanos de revitalizar las relaciones culturales y técnicas, sobre todo que desde 1991 se llegó a un acuerdo en relación al litigio del famoso Código Aubin¹² que congeló los intercambios culturales en los años 1980. Es preciso señalar que con un presupuesto de 60 millones de francos en 1992, México ocupa el segundo rango, después de Brasil, de la cooperación francesa en América latina. Las ambiciones mexicanas tienen su reflejo en la diplomacia francesa cuando dicen de manera clara y oficial que ahora la prioridad con México es de “hacer mayor hincapié en una relación norte-norte”.

Las mismas fuentes ponen también de relieve el cambio diplomático de México. El embajador francés Alain Rouquié escribe que en los años 1980 “México, en sí mismo preocupado ante todo por sus problemas económicos y políticos interiores, en cierta medida ha reducido sus interacciones en la escena internacional”, pero que “sus nuevas orientaciones exteriores, la

amplitud de sus reformas internas desafían hoy [Francia] de dar un nuevo aliento a nuestras relaciones. La llegada al poder de la nueva administración de Salinas de Gortari, su pragmatismo y su voluntad de renovación deberían incitarnos a marcar nuestros intereses por este país y mantener con él un dialogo permanente”. El concepto muy goffmaniano utilizado por el embajador de “escena internacional”¹³ es significativo porque es una marca implícita de consideración por el papel internacional no secundario de México y la posibilidad de ser parte del grupo reducido de países actores que influyen o incluso que deciden Otro informe, procedente de una misión de inspección de la Dirección General de la cooperación y del desarrollo industrial del ministerio¹⁴, insiste sobre la “notable recuperación económica de México” en 1993 y del “crecimiento de su prestigio internacional”, suficiente ahora para atraer hasta 20 billones de dólares de inversiones cada año y jugar un papel central en su zona geográfica. Con un PIB de 300 billones de dólares, una deuda que ha bajado a 36% del PIB, un crecimiento anual de 3% y una inflación limitada a 12%¹⁵ los inspectores del ministerio estiman que estamos listos ahora para un verdadero “cofinanciamiento” de la cooperación” y subrayan que es lo que desea México para acercarse del “primer mundo” y no ser más tratado “como un país asistido”. Los mexicanos quieren tratar con Francia en igualdad de condiciones, sentirse como un verdadero socio y es más fácil de actuar así en el campo de la cooperación intelectual que con los negocios. Con lucidez, los diplomáticos franceses sugieren con México una reasignación en beneficio a la política cultural porque “todavía se necesita mucho para tener un lugar mínimo en los asuntos económicos”. En este sentido, un aumento de los medios otorgados a la cooperación científica se ha recomendado, pero sin pasar por alto el problema de los becarios, que han bajado drásticamente en este sector (de los famosos 100 becarios anuales en la década de los setenta a 16 en el año 1993). Con un presupuesto de 21,2 millones de francos en 1992, la cooperación científica y técnica se dedica por un 75% a la cooperación tecnológica (que en verdad conciernen proyectos híbridos entre las áreas de la ciencia y la de la tecnología, como el agua, la salud, el medioambiente). Otra parte que representa el 20% se dedica a las ciencias humanas y sociales que era en este tiempo competencia exclusiva del CEMCA¹⁶. Otro aspecto que cabe mencionar es que una parte de la cooperación científica no pasa por las instituciones gubernamentales, pero directamente de varios organismos: el ORSTOM (*Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer*) que se dedica a proyectos en agricultura, biodiversidad y agroalimentaria, es el

organismo más implicado en esta cooperación y tiene 30 millones de francos de presupuesto en México. En comparación, el *Centre National pour la Recherche Scientifique* (CNRS) con 0,2 millones, el *Institut national de la santé et de la recherche médicale* (INSERM) con 0,3, y el *Centre international pour la recherche agronomique et le développement* (CIRAD) con 1,3 millones operan cada uno un cambio de estrategia. Sin mencionar los acuerdos entre universidades francesas y mexicanos y los medios crecientes para los intercambios necesarios llevarlos a cabo, tenemos de facto dos tipos de redes académicas que crecen: las oficiales, verticales, procedentes de la cooperación inter-gubernamental y las redes horizontales, autónomas, resultados de la propias iniciativas de investigadores.

Del lado mexicano, existe hoy en día una real voluntad en tanto que es fuerte el afán de diversificar un constante y exclusivo primer plano con Estados Unidos”. Francia reconoce el papel de México en los discursos internacionales. La posición abierta de Francia sobre los sujetos que preocupan el Tercer Mundo y lo de la deuda en particular, encuentra el interés de la diplomacia mexicana.

El sexenio de Salinas de Gortari hubo también repercusión positivas en el desarrollo de la ciencia en México por varios factores favorables: el aumento de los científicos en México, largo trabajo iniciado desde los años 1950, la diversificación de sus instituciones con el crecimiento de muchas universidades y un peso menos preponderante (pero que sigue también relevante en términos de publicaciones) de la UNAM, la reforma del CONACyT bajo la dirección de Fausto Alzati entre 1991-1994 que pone fin a la burocracia extrema de este organismo que desde su creación en diciembre de 1970 se impone como el interlocutor entre la comunidad científica y el Estado. También se realice el programa de becas PACIME o la firma de muchos acuerdos bilaterales de cooperación. Es una edad de oro, desgraciadamente de corto plazo, en que aumentaron los presupuestos dedicados a la ciencia y a la enseñanza superior.

Segunda parte: El nuevo marco institucional en la cooperación científica franco-mexicana

A) El acuerdo-marco de 1992 y su efecto de palanca

Para “profundizar” y “dar un nuevo impulso” a las relaciones científicas y tecnológicas bilaterales, los gobiernos de Francia y México deciden de común acuerdo firmar un nuevo

acuerdo-marco de cooperación franco-mexicana, que integra los convenios de cooperación científica y tecnológica de 1965 y cultural de 1970 y que en su preámbulo “favorece la cooperación económica”. Este preámbulo al acuerdo tiene nuevos elementos si lo comparamos a los de 1965 y 1970. El documento empieza diciendo que las partes “teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico de cada uno”, significa de manera indirecta los progresos económicos realizados por México y una nueva humildad de la diplomacia francesa, más abierta a un dialogo “favor por favor”, equilibrado y justo: “la participación de Francia y de México en las relaciones internacionales favorecen al establecimiento de un nuevo orden mundial más equitativo”. La huella del contexto de globalización es claramente visible en el párrafo 1 cuando ambas partes dicen que “son convencidos de que el crecimiento económico y el progreso social están indisolublemente vinculados a estabilidad económica y social y del desarrollo de las instituciones democráticas”. Esta percepción coincide con las definiciones comunes de lo que los franceses llaman la “mundialización”, versión continental del anglicismo “globalización”, para calificar el “proceso histórico de extensión del sistema capitalista a todo el espacio geográfico mundial”¹⁷, según las palabras de Michel Foucault la “hipermodernidad” o “la nueva epistémé”¹⁸. Marcan también el triunfo del modelo democrático, sin embargo de corto plazo. Y todavía las palabras marcan la euforia del nuevo crecimiento económico de la “aldea global” un poco ingenuo de Marshall McLuhan, de los cambios trascendentes al nivel de los medios audiovisuales, telefónicos, telemáticos, la digitalización de los archivos e imágenes, la grabación de los sonidos a costo reducido. Todavía no se menciona (sino por la mera y sintética expresión utilizada al final del preámbulo del acuerdo “promover el dialogo de las culturas”) de la otra cara de la mundialización: sus riesgos y sus incidentes, como la amenaza que ejerce sobre culturas y los idiomas, el aumento de desequilibrios económicos y sociales y la occidentalización forzada fuente de confrontación cultural. El acuerdo intensifica la institucionalización de la cooperación política y económica, con una comisión mixta bilateral anual y la ampliación de instrumentos financieros bilaterales. Se definen sectores prioritarios para la parte científica y tecnológica. El interés para México es real: la investigación francesa es la quinta potencia mundial en términos de gastos con un 2,2% del PIB desde los años 1990 (mientras que México solo dedica en eso 0,4% de su PIB según las cifras oficiales de la UNESCO) y la sexta en términos de publicaciones (con 4,1% de la publicaciones internacionales). Para ambas partes, la cooperación permite de

adquirir nuevas competencias, utilizar nuevos campos de experimentación, creación de redes de alto nivel y financiar la movilidad.

Las instrucciones para el embajador en Francia en 1994 reafirman el papel de contrapeso cultural de Francia en México. “Francia debe asegurarse un fuerte regional entre la América anglosajona y el mundo latino-americano. En este contexto, el objetivo [de Francia] es de adaptar su herramienta cultural y su cooperación ampliada y los medios financieros otorgados por eso al ascenso de un país que espera mucho de Francia. El CEMCA, uno de los tres ejes principales que articulan la cooperación científica y técnica, es la institución más visionaria para adaptarse con el nuevo pacto económico. La hoja de ruta del embajador precisa claramente de adaptar esta institución, que concentra hasta esta fecha la cooperación bilateral en ciencias humanas y sociales, a una ampliación de sus actividades a investigaciones sobre el México contemporáneo y con una mejor integración y coordinación con las universidades. Por su lado, la segunda eje, la cooperación “científica”, es decir en ciencias duras y exactas, pasa con el papel central del CONACyT que tiene acuerdos con las instituciones mayores de investigaciones francesas: el CNRS, el INSERM y el ORSTOM que se transformará a finales de los años en 1990 en el actual *Institut de recherche développement* (IRD) que tiene una antena en la ciudad de México. Desde los años 1970, estos acuerdos desarrollaron programas de formación doctoral de especialización de ingenieros por fines de reforzar la colaboración franco-mexicana en torno a las empresas francesas que invierten en México. El acuerdo CONACyT-CEDI selecciona desde 1976, 50 becarios al año para estancias en Francia. La tecnología, tercer eje de esta cooperación, se opera bajo un organismo que existe desde 1956, el centro científico y técnico, cuales proyectos muestra la frontera híbrida entre ciencia y tecnología: medioambiente, agua, urbanismo, transportes, industria, salud y medicina. Este documento insiste en su conclusión en la voluntad francesa de desarrollar su poder blando en México con la necesidad de iniciar programas (los futuros PCP que se inicia en 1993 y ECOS Nord) que tienen una “influencia durable en las universidades mexicanas” y que “reequilibrán la cooperación universitaria hacia Europa”, lo que implícitamente significa ofrecer un contrapeso intelectual al arraigo norteamericano de México.

En agosto 1994, un acuerdo complementario al acuerdo marco de 1992 fue firmado entre los gobiernos de México y Francia por fin de contar con un sistema de cooperación que permitiese a los profesores e investigadores mexicanos y franceses desarrollar proyectos

conjuntos de investigación y docencia, con base en el beneficio mutuo y presupuestos dedicados a la ejecución de dicho acuerdo equitativos. A pesar un dispositivo institucional que parece un poco fragmentado entre varios centros de investigación, Francia trata de desarrollar con México la imagen positiva de su ciencia y su atractividad. Su objetivo es claramente de desarrollar nuevas redes a largo tiempo y contribuir al crecimiento de “sociedades del conocimiento”.

B) El lanzamiento del programa ECOS en México

En el torno del nuevo cuadro jurídico del acuerdo de 1992 sobre la ciencia y la tecnología, México y Francia inician para poner efectivo dos nuevos programas. El Programa de cooperación de posgrados, pensado en los años 1980 pero sin presupuesto para concretizar el proyecto, puede por fin iniciarse en 1993 para llevar a cabo acciones conjuntas de formación e investigación con finalidad industrial y en el marco de convenciones asociando empresas. Por otra parte, el programa ECOS Nord¹⁹ iniciado con México en 1994 no sólo marca una etapa de racionalización en la historia de los intercambios científicos franco-mexicanos, sino también en la historia global bilateral de ambos países, ya que se muestra una voluntad común de abrir una relación de larga duración en una área en que existe la intención de realizar intercambios equitativos. Del lado francés, ECOS Nord²⁰ es parte de un dispositivo de actores científicos presentes en México desde largo tiempo. Su particularidad es de orientar los apoyos a los movimientos de científicos y también de dar hincapié a las cooperaciones de tipo académicas. Este instrumento de cooperación institucional que asocia los ministerios franceses de asuntos exteriores y de enseñanza superior y por otra parte el CONACYT, la Secretaría de Educación Pública y la ANUIES²¹, es un observatorio privilegio en el cual se puede medir de manera general la intensificación de las investigaciones científicas, cada vez más institucionalizadas. También es un prisma para observar la globalización de los intercambios marcada por una generación de profesores investigadores más en más viajadores. Por fin, los archivos de este programa permiten de contemplar y ser testigo de la abertura a nuevos horizontes de las instituciones públicas mexicanas y el regreso de un “tropismo mexicano” de la política cultural francesa. Al final del siglo XX Francia sigue luciendo como referencia artística, científica, cultural y literaria dotándose de los medios adecuados para lograrlo con una presencia diplomática en cada parte del mundo (tercera potencia diplomática con 168 embajadas abiertas y 16 otros embajadores en las organizaciones

multilaterales) y con sus redes de promoción y de difusión de la cultura francesa, especialmente de la francofonía, como lo simbolizan las Alianzas francesas. Del lado mexicano, el programa ha sido acogido con entusiasmo y con un impacto positivo inmediato, ya que permite a nuevos laboratorios de iniciar con un homólogo francés un proyecto de 4 años por lo cual la movilidad internacional está financiada. Permite también un reforzamiento institucional²², sirve de matriz para otras cooperaciones en el marco de la nueva política exterior de México de los años 1990. Contemporáneo de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América, este programa de cooperación con Francia puede analizarse como parte una contraparte de este compromiso para México: Francia aparece como un interlocutor idóneo no sólo por la calidad general de su ciencia sino por su imagen ambigua heredada del gaullismo, demarcada de los Estados Unidos sin estar opuestos a ellos. En fin, el programa permite de apoyar el financiamiento de tesis doctorales, lo que fue la prioridad de México en la enseñanza superior en los años 1990.

Al analizar los archivos de ECOS Nord²³, se pone de relieve varias evoluciones en el campo científico desde los años 1990 y varias preguntas: A Través ECOS Nord, se puede ver un nuevo paisaje científico en México y también una evolución significativa de la importancia de un área científica. Por otra parte, se observa cómo se percibe las evoluciones mayores a través del programa por ejemplo la emergencia de la tecnociencia, la propensión a la pluridisciplinaridad, el crecimiento de “metaproyectos” que incluyen varios laboratorios en diversas áreas científicas y utilizan varios fondos. Lo anterior, detona una pregunta ¿Cuál es el papel del Estado en este desarrollo de redes académicas más en más transnacionales?

Por la parte científica, la época estudiada permite de ver una evolución importante con el nacimiento de la era de la “tecnociencia”. Al estudiar los 250 proyectos del programa sobre 20 años, se puede claramente ver cómo han evolucionado las temáticas de investigación de alto nivel y la repartición entre las áreas de la ciencia, hasta la complejidad de los títulos de proyectos de investigaciones cada vez más pluridisciplinarios.

El giro de los años 1990 se hace manifiesto también en las frenéticas consecuencias de la revolución de los medios de comunicación, desde el inicio de la red Internet hasta la regularización de los vuelos atlánticos directos que permiten una reducción del tiempo de viaje entre países. Este elemento clave de la nueva globalización permite intercambios más accesibles y seguros con gastos de transportes racionalizados. Se acabó la era de los vuelos peligrosos. Las

líneas aéreas comerciales directas a precios económicos entre Francia y México, iniciado desde el primer vuelo Air France Paris-México en 1952, aumentan en calidad y en cantidad, con el impulso del turismo en México. Fruta de la globalización y también del optimismo del periodo de crecimiento económico de los años 1990, el programa ECOS nació simultáneamente a un programa científico similar de la Unión Europea, la *America Latina Formation Academy* (ALFA), que implica un sistema de cooperación más complejo con varios países europeos. Así la cooperación científica mexicana con europea, toma forma con una faceta multilateral importante y la intensificación de sus componentes bilaterales (acuerdos de cooperación también entre la SEP, el CONACyT y la ANUIES con Alemania e Inglaterra) dentro lo cual ECOS Nord, gracias a la diplomacia cultural y blanda de Francia, va a ser el apoyo el más relevante. Con una convocatoria anual que financia cada año entre 10 y 15 nuevos proyectos plurianuales de investigación conjunta, este programa permite de financiar hasta 100 misiones científicas cada año e incluye formación doctoral con estancia de doctorantes mexicanos y francés por cada proyecto y la defensa de 12 a 15 tesis de doctorado de ambas partes a partir de 1995. Al nivel cualitativo, los informes del programa, que sean los de la ANUIES o los del comité ECOS Nord en Francia permiten de destacar resultados en términos de seminarios y coloquios organizados, un promedio de 40 publicaciones de artículos a nivel internacional y un número similar de comunicaciones orales. Los objetivos de aportar u reconocimiento internacional a equipos mexicanos y de provocar un efecto de palanca para consolidar las redes existentes y crear otras de mayor amplitud se alcanzan mediante un contexto presupuestario favorable y único. La cooperación científica que presenta los proyectos seleccionados por el programa es un indicador pertinente de la evolución de la ciencia que sea en México sino también de manera global. La repartición entre las áreas científicas es en primer lugar determinada por las prioridades mutuales de cada país, pero indica también las tendencias generales evolutivas de la ciencia. Predominan los proyectos en agronomía, botánica, salud y ciencias físicas y químicas como resultados de una cooperación orientada por ambas partes en el medioambiente y las aplicaciones industriales. Pero aparecen proyectos novadores que implican la utilización de nuevas tecnología como las nanociencias, la microbiología, las biotecnologías, las ciencias automatizadas y la informatización que genera modelización en las áreas de las ciencias de la tierra, de la ecología. Las ciencias humanas y sociales aparecen más en más conectadas a otras ciencias, efecto de una

pluridisciplinaridad naciente. Más allá que las áreas tradicionales que son la sociología, la historia, la geografía o la filosofía, aparecen nuevos campos de investigación más precisos y conectados a varios sectores profesionales como el desarrollo urbano, las políticas públicas, la economía del conocimiento, las reivindicaciones identitarias y el regionalismo.

Unos de los beneficiarios del programa son justamente las provincias y las regiones en México. A partir de un núcleo inicial muy parisino del lado francés y muy centrado sobre la UNAM y el CINVESTAV-Instituto Politécnico Nacional por la parte mexicana, paulatinamente han participado instituciones de otros estados. La parte de las instituciones de enseñanza superior del Distrito Federal en los proyectos presentados y seleccionados paso de más de 65% en 1994 a menos de 30% 15 años después.

Conclusión

En el contexto de una globalización intensa al nivel global y de un acercamiento estrecho con Estados Unidos, Francia, gracias a su diplomacia científica y cultural, ofrece a México una cooperación alternativa, intelectual y a largo plazo con bases mutuas en las cuales México acta como un socio desarrollado y sin complejos. La revolución tecnológica y de los medios de comunicación de los noventa ha favorecido esta cooperación, del mismo modo que la posibilidad de viajar más fácilmente de un continente a otro. Sin embargo las distancias geográfica, cultural y geográfica, a pesar de todas las buenas intenciones, siempre son un freno para ir más allá. Los primeros años del siglo XXI no fueron tan optimistas que las de la década 1990 y la relación bilateral franco-mexicana trato de mantenerse con las mismas herramientas institucionales. Un nuevo impulso ocurrió en el año 2015 con la firma de nuevos acuerdos y las visitas de Estado de los presidentes François Hollande en México y Enrique Peña Nieto en Francia. Mientras tanto, se espera también u nuevo soplo presupuestario para ponerlos en práctica.

Esta comunicación trata de demostrar el interés creciente y reciente al componente científico en la política exterior de los Estados. Este interés no es de moda. Está vinculado no solo a la globalización moderna sino a los nuevos desafíos globales y durables que surgieron con este proceso: las epidemias o pandemias, la defensa de la biodiversidad y de las culturas, la escasez de energía, el cambio climático, el problema creciente de la gestión del agua y lo de la alimentación. Es pertinente preguntarse si ¿la ciencia es un componente clave para la diplomacia

de influencia de un Estado? A pesar que México todavía no dispone de los medios presupuestarios necesarios para lograr plenamente a este desafío, ya ha entendido el papel clave de su cooperación técnica y científica como factor de dialogo y paz entre los pueblos y como vector del desarrollo. El punto de acuerdo entre las diplomacias culturales francesa y mexicana es notable y ejemplar. Se puede hablar de una verdadera armonización entre la universalidad de la ciencia, los retos mayores para resolver problemas de dimensión planetaria o transnacional y los intereses y prioridades de cada Estado.

Referencias bibliográficas

- Archivos del Ministerio de Asuntos Exteriores de la República francesa, Paris La Courneuve, Francia
- Archivos de la embajada francesa en México, Nantes, Francia
- Archivos de la Secretaria de Asuntos Exteriores de los Estados Unidos de México, Tlatelolco, México
- Archivos de la oficina del comité ECOS Nord, Universidad Paris XIII, Francia
- Archivos de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), Ciudad de México, México
- Informe de la Dirección General de la Mundialización, del Desarrollo y de las Colaboraciones, Ministerio francés de Relaciones Exteriores, 2013, “Une diplomatie scientifique pour la France”
- BOZO Frédéric, “La politique étrangère de la France depuis 1945”, Flammarion, 2012
- CARROUÉ Laurent, “L’internalisation de l’économie et son Prix”, Penser la Terre, Stratégies et citoyens le réveil des géographes, Autrement, Paris, 1995
- DEVIN Guillaume, « Sociologie des relations internationales », Paris La Découverte, 2013
- EMMERICH Gustavo Ernesto y PRIES Ludger, « La transnacionalización, enfoques teóricos y empíricos », UAM, Miguel Ángel Porrúa, 2011
- FIGUEROA FISCHER Bruno, “Cien años de cooperación internacional con México. 1900-2000: solidaridad, intereses y geopolítica”, Secretaria de Relaciones Exteriores, Acervo Histórico Diplomático, 2016
- FOUCAULT Michel, “La arqueología del saber”, Gallimard, Paris, 1969.

- FUKUYAMA Francis , « El fin de la historia y el último hombre», Flammarion, 1992
- GARCIA ELIZONDO Humberto, « La política exterior de México entre dependencia y diversificación », Foro Internacional, diciembre 1996
- MEYER Jean, « Dos siglos, dos naciones: México y Francia (1810-2010), CIDE, 2012
- OJEDA REVAH Mario, “México contemporáneo. Tomo 5: la política internacional”, Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, 2015
- PEREZ TAMAYO Ruiz, Historia de la ciencia en México
- ROMERO SERRANO Cosett, « La cooperación internacional como instrumento para el fortalecimiento de las instituciones de educación superior en México: el caso del acuerdo México-Francia », tesis de maestría, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2006.
- VAÏSSE Maurice, “La puissance ou l’influence? La France dans le monde depuis 1958 », Fayard, 2009

Notas _____

¹ MEYER Jean, “Dos siglos, dos naciones: México y Francia (1810-2010)”, CIDE, 2012

² Datos oficiales del Banco mundial

³ Entre 1984 y 1987, las reuniones mixtas franco-mexicanas son anuales y fusionan en una sesión única las reuniones mixtas científicas y tecnológicas, las económicas (ambas iniciadas por acuerdos de 1965) y también las culturales creadas en el marco del acuerdo de cooperación cultural entre Francia y México de 1970.

⁴ Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

⁵ FUKUYAMA Francis , 1992, « El fin de la historia y el último hombre», introducción

⁶ OJEDA REVAH Mario, 2015, “México contemporáneo. Tomo 5: la política internacional”, p. 326

⁷ GARCIA ELIZONDO Humberto, diciembre 1996, « La política exterior de México entre dependencia y diversificación »

⁸ FIGUEROA FISCHER Bruno, “Cien años de cooperación internacional con México. 1900-2000: solidaridad, intereses y geopolítica”, Secretaria de Relaciones Exteriores, Acervo Histórico Diplomático, 2016

⁹ Instrucciones al nuevo embajador de Francia en México, archivos de la DGRCID, MAEDI, julio 1989

¹⁰ Francia «nación occidental aliada pero no alineada » de los Estados Unidos, según la formulación del canciller y autor Hubert Védrine.

¹¹ Expresión francesa común para designar el Ministerio de Asuntos Exteriores, cuya terminología oficial cambia casi a cada gobierno.

¹² Manuscrito del siglo XVI, « recuperado » por infracción en París por un periodista mexicano en 1982.

¹³ Ver por eso los trabajos recientes de Guillaume Devin (CNRS) sobre la aplicación de la sociología de Erving Goffman en las relaciones internacionales

¹⁴ Informe de misión de inspección en México, DGCID, por J. Bernière y J.C. Chavert

¹⁵ Cifras oficiales del Banco mundial, 1993

¹⁶ Centro de Estudios sobre México y América Central, nombre oficial desde 1982 de la Misión Arqueológica francesa en México creada por el etnólogo Guy Stresser-Péan en 1960, cuyas actividades se han extendido a la etnología, antropología y las ciencias sociales.

¹⁷ CARROUÉ Laurent, “L’internalisation de l’économie et son Prix”, *Penser la Terre, Stratégies et citoyens le réveil des géographes*, Autrement, Paris, 1995

¹⁸ Término que Michel FOUCAULT utilizó por primera vez en “La arqueología del saber en 1969

¹⁹ ECOS es un término cuya paternidad pertenece a su fundador, el Dr. Pierre Jaisson, y es un acrónimo de un comité ad hoc de “evaluación e orientación de la cooperación científica”

²⁰ En 1997, ECOS se divide en dos zonas geográficas: ECOS Sud (sur) con los programas bilaterales entre Francia y Argentina, Chile y Uruguay, ECOS Nord, es decir “norte” porque que corresponde a la zona septentrional de América latina, es decir México, y también Colombia y Venezuela que integran el programa a finales de los 1990.

²¹ Se utilizara los siglos « CONACyT » para el Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología y « ANUIES » para la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior

²² ROMERO SERRANO Cosett, « La cooperación internacional como instrumento para el fortalecimiento de las instituciones de educación superior en México : el caso del acuerdo México-Francia », tesis de maestría, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2006

²³ Archivos del Comité ECOS Nord, Université Paris XIII, Francia / Informes de la ANUIES sobre el acuerdo México-Francia (agosto 1994-mayo 2005), informe de resultados del acuerdo México-Francia SEP-CONACyT-ANUIES-ECOS Nord, descripción de resultados de 1994 a 2010, Lic. Argelia Merith de León, octubre 2011, ANUIES.

Antecedentes, características y retos de la dimensión cultural de la política exterior de México en la actualidad

Background, characteristics and challenges of cultural dimension in recent mexican foreign policy

Rocío Arroyo Belmonte¹

Resumen: Se explican antecedentes, características y retos de la dimensión cultural de la política exterior mexicana en el presente sexenio presidencial. Se plantean algunas reflexiones teórico-conceptuales sobre los vínculos entre cultura y política exterior. Se realiza una breve descripción histórica, destacándose los logros y fallas desde la independencia hasta el periodo posrevolucionario. Se llega a la conclusión de que México tiene un alto “potencial cultural” hacia el exterior, alcanzando un esplendor en el periodo postrevolucionario, pero presentando actualmente una falta de continuidad.

Abstract: The aim of this study is to evaluate background, characteristics and challenges of cultural dimension of mexican foreign policy during Peña Nieto’s government. This paper first gives a brief overview of conceptual links between culture, foreign policy and International Relations. After, it offers historical background, highlighting the achievements and failures from independence to the post-revolutionary period. This paper concludes that Mexico have a high “cultural potential” towards outside because it was constructed together with the state, reaching a splendor in the post-revolutionary period but suffering a lack of continuity.

Palabras clave: diplomacia cultural; política exterior; México

1. Anotaciones conceptuales en torno a cultura, política exterior y Relaciones Internacionales

En las teorías dominantes de las Relaciones Internacionales como el realismo político, el marxismo, el enfoque sistémico, etcétera, tradicionalmente la dimensión cultural de los fenómenos internacionales ha sido relegada, dándose más peso a los factores políticos y económicos como núcleos explicativos del poder de los Estados. Así mismo, en la política

¹ Dra. Ciencias Políticas y Sociales, Facultad de Estudios Superiores Acatlán, líneas de investigación: Cultura y Relaciones Internacionales, correo electrónico: rociobelmonte@gmail.com

exterior de los países, los asuntos culturales son tratados por “agregados” dentro de las embajadas, denotando una posición colateral en la agenda nacional.

Los Estados no solo son constructos político-institucionales, sino también narrativas, mitos de origen, pautas de conducta, sistemas de creencias y valores. No debemos olvidar que el origen histórico del Estado, estuvo acompañado por la formación del nacionalismo. En este orden de ideas, puede entonces determinarse que el Estado es, al mismo tiempo, resultado y creador de una dimensión cultural de la política (tanto al interior como al exterior de sus territorios). La dimensión cultural de la política exterior tradicionalmente se asocia con la cooperación internacional, la “neutralidad”, la construcción de la paz, es decir, se circunscribe a las perspectivas teóricas idealistas de las Relaciones Internacionales. Sin embargo, en las últimas fechas los aportes constructivistas y behavioristas al estudio de los procesos internacionales, han resaltado la importancia de la dimensión simbólica de la política y, en esencia, de la construcción y entendimiento del poder. Pues ¿No es acaso la cultura una parte esencial en la determinación de objetivos, en la percepción de la amenaza, en la filiación de aliados y enemigos, en la legitimación de acciones de política exterior?

No hay más que pensar en los ejemplos de las campañas de propaganda a través de los medios de comunicación como un acompañamiento imprescindible de la política exterior estadounidense; los ideales culturalistas en los movimientos de integración panafricanos, panamericanos, panárabes; o los efectos de la impresionante política interior que fue la revolución cultural de China para asegurar la continuidad del comunismo.

Existe entonces corrientes cada vez más fuertes dentro de los estudios de las Relaciones Internacionales, en general, y de la política exterior, en particular, que destacan los vínculos de la dimensión cultural del poder y la política. Y es que la cultura para un Estado no se remite a intercambios artísticos, puede ser también una fuente de ingresos a través de las industrias culturales o el turismo cultural. Igualmente puede permitir el desarrollo de capacidades adaptativas antes problemas sociales o medioambientales. Es además el corazón de las políticas educativas-científicas-tecnológicas, aspectos claves del posicionamiento estratégico de un país.

Cabe aclarar que el concepto de cultura puede llegar a ser muy ambiguo por sus históricas variaciones y su carácter multidimensional. Para este trabajo, retomamos el concepto internacional de cultura trabajado por décadas en el seno de la UNESCO y que dicta que: “la

cultura puede considerarse actualmente como el conjunto de los rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales al ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias.”¹

De esta manera, la dimensión cultural de la política exterior de los Estados siempre ha existido, sin embargo, en forma más reciente se ha (re)descubierto su relevancia y se ha intentado teorizar con conceptos como “diplomacia cultural”, “diplomacia pública”, “nueva diplomacia”, “seguridad cultural”, “inteligencia cultural”, “poder blando”, “poder inteligente”. Esto da cuenta de las múltiples variaciones en el análisis de este tema, más de fondo debe asumirse que se trata de “un proceso de interacciones simbólicas”² que incluye componentes de identidad, creencias, valores, arte, etc. y sus vínculos con las relaciones de poder entre Estados.

La dimensión cultural de la política exterior se centra entonces en aspectos como la interactividad cultural entre Estados y otros actores (sea de cooperación, intercambio o enfrentamiento); uso de estrategias simbólicas de convencimiento y cooptación hacia la agenda nacional de un país sin uso de la violencia material; manejo estratégico de los medios de comunicación al interior y exterior; creación de imágenes y narrativas favorables a los objetivos de un país; gestión intervenida de publicidad y propaganda; cuidado en la imagen y asociaciones que hay en torno a un país en el exterior (*nation branding* ó marca país); manejo estratégico de las industrias culturales (cine, radio, televisión, música, publicaciones, creaciones artísticas).

Además de lo anterior, la dimensión cultural de la política exterior puede ayudar a un país a mejorar sus niveles de desarrollo porque: 1) es parte de los esfuerzos para reducir la pobreza por su capacidad de ser un sector económico fuerte, innovador, resiliente e inclusivo; 2) tiene un potencial y vinculación con la educación para garantizar acceso y contenidos de calidad adaptados a entornos multiculturales; 3) favorece la igualdad de género y empoderamiento de las mujeres con enfoques culturalmente sensibles para la búsqueda de la igualdad y reducción de la violencia de género; 4) favorece la creación de entornos viables para una urbanización sostenible; 5) puede fomentar las políticas medioambientales de resiliencia y aminorar vulnerabilidades al integrar los conocimientos tradicionales y la diversidad cultural; 6) puede mejorar la cohesión social y construir sociedades pacíficas.³

Como veremos a continuación, en algunas etapas de la historia mexicana, se ha echado mano de algunos elementos culturales para fortalecer el proyecto de seguridad interno y externo del Estado, lo cual nos permitirá entender los quiebres y dificultades en la actualidad.

2. Antecedentes históricos sobre el Estado mexicano y la dimensión cultural de su política exterior

El Estado mexicano, como muchos de los Estados nacionales europeos, buscó hacer de la cultura un instrumento para forjar una identidad nacional, legitimar sus acciones y proyectar hacia el exterior una distinción. Estas motivaciones estuvieron evidentemente vinculadas con los proyectos de política exterior, y sus variaciones, que se fueron conformando a lo largo de la historia del país. Durante este proceso, tenemos “narrativas cambiantes de legitimación en la política cultural del Estado”⁴.

Por la amplitud del concepto de cultura que ya se mencionaba, en este artículo ponemos especial énfasis en los orígenes de la cultura nacional instrumentalizada por parte de las entidades estatales. En el caso de nuestro país, durante los primeros orígenes del Estado mexicano recién independiente, esta visión de la cultura se enfocó inicialmente en antigüedades, tesoros y reliquias.

Las “antigüedades indianas”⁵ comenzaron a llamar la atención de extranjeros y a exhibirse en Museos de Historia Natural en Europa, creándose una idea de México en el exterior. Un ejemplo serían las narraciones e imágenes difundidas por viajeros como el naturalista alemán Alexander von Humboldt o el diplomático y explorador estadounidense John Lloyd Stephens.⁶ Poco a poco, se revaloran estos tesoros que, poco tiempo atrás, habían sido percibidos como un signo de idolatría e incivilización.

En el México recién independizado, un sector nacionalista influenciado por la Ilustración, intentó reposicionar estos elementos culturales como una vía para demostrar internacionalmente el valor del nuevo país y reforzar, al mismo tiempo, el proyecto de desarrollo estatal. Se buscaba demostrar que el nuevo Estado tenía un pasado, describir su historia y fundamentar que las antigüedades mexicanas podían nutrir la formación de una identidad nacional.

Por ejemplo, en este proceso inicial tenemos el interés por bienes culturales que incluían principalmente códices, figuras prehispánicas monumentales (llamadas ídolos o amuletos),

armas, pinturas, manuscritos de misioneros y vestigios de pirámides. Resaltan las figuras de personajes ilustrados como Antonio de León y Gama, Carlos de Sigüenza y Góngora, Francisco Javier Clavijero, José Antonio Alzate, Lorenzo Boturini, y Mariano Veytia.⁷

Poco tiempo más tarde, cuando México estuvo dividido en diferentes proyectos de nación de la mano de sus fracciones liberales y conservadoras, un punto en común entre ambas corrientes fue el interés por los bienes culturales. A pesar de la inestabilidad del Estado mexicano se mantuvo la intención de “fomentar la relación histórica entre el nacionalismo, los gobiernos establecidos y los monumentos”.⁸ Algunos intelectuales, especialmente diplomáticos mexicanos, van a implementar acciones fundamentales para dicho fin, resaltan los nombres de Lucas Alamán, Isidro de Caza, Manuel Orozco y Berra, Joaquín García Izcabalceta, Francisco Pimentel, José Fernando Ramírez. Para estos personajes era necesario acumular, exhibir y estudiar críticamente las antigüedades, riquezas naturales y monumentos arqueológicos para construir una historia nacional de México que acompañara su desarrollo interno y prestigio internacional.

Además de esto, comenzaron a forjarse vínculos entre inversiones extranjeras, desarrollo económico y robo de antigüedades. Al realizarse exploraciones para establecer zonas mineras y agrícolas por parte de inversionistas foráneos, se aprovechaba la ocasión para exportar, lícita o ilícitamente, antigüedades halladas en el país hacia Europa o Estados Unidos.

Un ejemplo de lo anterior serían las investigaciones científicas de la Comisión Científica Francesa organizada por Napoleón III. Esta comisión incursionó en México de 1864 a 1867 durante el mandato de Maximiliano y logró una importante acumulación de conocimientos sobre la geografía, botánica y arqueología en el país, a la par de consolidar evidentes intereses económicos y militares de Francia en México.⁹

A pesar de esto, institucionalmente el Estado mexicano concreta sus primeras acciones para la conservación de bienes culturales con el establecimiento de archivos y museos. Iturbide encarga la creación de un archivo histórico e instaura el Conservatorio de Antigüedades en 1822. En 1825 el Conservatorio sería reabsorbido para crear el Museo Nacional de México por mandato de Guadalupe Victoria. Más tarde Maximiliano de Habsburgo agregaría al Museo Nacional una biblioteca y le dotaría de un edificio propio para convertirlo en el Museo Público de Historia Natural, Arqueología e Historia en 1866. Desgraciadamente, los constantes cambios de gobierno dificultaron dar continuidad a los proyectos y no solían haber fondos suficientes para sus labores.

En acciones de política exterior en la materia de la época, existieron algunas disposiciones aduaneras vigiladas por el departamento de Relaciones Exteriores para prohibir, bajo pena de decomiso, la “exportación de monumentos y antigüedades mexicanas”.¹⁰ En la práctica, no pudo evitarse el gran saqueo de bienes culturales por parte de extranjeros en esta época.

Con el porfiriato se perfilaría una nueva etapa en la construcción de un proyecto de nación en el cual, nuevamente, la cultura ocuparía un puesto central. Algunos intelectuales acompañarían sus estudios desde puestos de gobiernos, articulando la idea de nación, con educación, una relectura de la historia y descubrimientos arqueológicos. Algunos de los personajes más renombrados en este tema fueron: Alfredo Chavero, Francisco del Paso y Troncoso, Juan E. Hernández y Dávalos, Antonio Peñafiel, José Antonio Plancarte y Cecilio Robelo.¹¹

En este momento se comenzó a hablar más de “monumentos arqueológicos” y se privilegió el estudio de las grandes pirámides y viejas ciudades prehispánicas que mostraran el esplendor del pasado mexicano, en lugar de piezas aisladas. Inician las grandes exploraciones en zonas como Teotihuacán, dando origen a la “arqueología oficialista mexicana” y la “institucionalización de la arqueología”¹² en México caracterizada por ser patrocinada por el Estado y estar a su servicio.

El porfiriato destacó también por la consolidación de museos. Se dio continuidad al Museo Nacional de México y se aumentó su presupuesto económico. Se reorganizaron los contenidos museográficos y en 1906, por instrucción de Justo Sierra, se dividió al museo en dos: el Museo Nacional de Historia Natural, y el Museo Nacional de Arqueología, Historia y Etnografía. Este último se convirtió en el centro nacional de la investigación antropológica e histórica y adquirió un prestigio internacional. La historia del Museo Nacional es un testimonio de los intentos del Estado mexicano por construir una narrativa de su propio pasado y de conciliar sus múltiples (e imaginarios) orígenes.¹³

Por ende, en este periodo también se fortalecerían los lazos entre el Estado, la cultura y la política exterior. Un acontecimiento que ejemplifica a la perfección este proceso fueron las preparaciones para las fiestas de aniversario del centenario de la independencia de México en 1910 cuando se invitaron a numerosos embajadores a nuestro país. Para recibirlos, se prepararon trabajos de rescate-exhibición en monumentos y zonas arqueológicas en Teotihuacan, Uxmal, Chichen-Itzá, Monte Albán, Xochicalco y Tajín. Porfirio Díaz se hizo valer de monumentos

arqueológicos como un apoyo a su política, buscando la legitimación de su gobierno hacia el exterior.

Dentro de las prioridades de política exterior del periodo porfirista también estuvieron la atracción de inversiones foráneas para la modernización, pero utilizando el argumento de un México con un pasado glorioso. En esta prioridad, los monumentos arqueológicos jugaron también un papel relevante. Se inició un uso estatal de la cultura hacia el exterior que Sonia Lombardo atina excelentemente en apelar, el uso de los monumentos arqueológicos como “embajadores culturales”¹⁴ frente a gobiernos extranjeros (una práctica que no ha cesado en la actualidad).

Poco tiempo después, tuvo inicio la revolución mexicana que llevaría a una nueva etapa. Después de la revolución de 1910 fueron creciendo las críticas al proyecto cultural del Porfiriato que miraba solo hacia el exterior. Se propuso una reformulación de la política cultural de México enfocada en asumir la salvaguarda de la “cultura mexicana” como parte prioritaria de las funciones del Estado y como esencia del nacionalismo posrevolucionario.¹⁵

Se trató de crear un movimiento cultural nacionalista en manos de un incomparable grupo de pensadores, artistas, activistas que lograron no sólo una reorganización interpretativa de lo nacional, sino llevaron a la práctica muchos de sus postulados al fungir como funcionarios de gobierno. Destaca por ejemplo el llamado grupo de los cuatro grandes del Ateneo de la Juventud, con figuras como José Vasconcelos, Antonio Caso, Pedro Henríquez Ureña y Alfonso Reyes.¹⁶

En este nuevo proyecto cultural hubo varios postulados que se implementaron, en forma sintética rescatamos: la revaloración del pasado prehispánico a través de los monumentos (el “siglo de oro” de la arqueología mexicana); la integración de una política indigenista; el énfasis en la importancia de la educación integral como vía para el proyecto nacional; la búsqueda de una unidad social a través de la difusión de una lengua y una versión común de la historia del país; la intención de popularizar las manifestaciones artísticas y la experiencia estética a todos los sectores de la población; mantener un pensamiento universalista pero al mismo tiempo reafirmando la particularidad del nacionalismo mexicano; y, fijar en la raza mestiza la raíz de la cultura nacional. Bajo esta lógica era solo a través de la inculcación de valores y construyendo una historia de reconciliación que se lograría una verdadera modernización y desarrollo del país.

Al haber una claridad en el proyecto cultural de Estado, el surgimiento masivo de

instituciones fue un sello consecuente. Se crean en forma puntera la Secretaría de Educación Pública (SEP) en 1921, a la cual le seguirían más tarde el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) en 1939, el Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura (INBA ó INBAL) en 1946. Resaltó también la creación de centros educativos en la materia como la Escuela Nacional de Antropología e Historia (ENAH) en 1946 y la Escuela Nacional de Conservación, Restauración y Museografía (ENCRyM) surgida en 1966. Además, se dio el “boom” en la creación de museos, por ejemplo, en 1964 el antiguo Museo de Antropología daría lugar a la magna obra del Museo Nacional de Antropología e Historia (MNA) como una de las instituciones más innovadoras en su época y de fama internacional.

Surgen también numerosas leyes en materia de protección de monumentos que se fueron perfeccionando a lo largo del tiempo, en éstas se consolida el papel central del Estado y se tratan de ampliar el acervo de bienes protegidos, buscando también detener el constante problema del tráfico ilícito de piezas arqueológicas.

Como una extensión del auge de un modelo cultural interno, también se evidenció una etapa muy activa y propositiva de la política exterior mexicana. Puede comprenderse entonces que México hiciera del campo cultural un baluarte a defender y un campo esencial de su actuar, acrecentándose y resaltando la participación mexicana en los foros internacionales relacionados con estos temas. Además de que los intercambios y exhibiciones culturales de México hacia el extranjero consolidaron un tipo de memoria histórica e identificación nacional por parte del Estado, asociado a bienes prehispánicos, riquezas naturales y exotismo.¹⁷

En estos tiempos se impulsa en México la firma de acuerdos internacionales como el Convenio sobre la Protección de Instituciones Artísticas y Científicas y Monumentos Históricos (conocido como Pacto Roerich) en 1936, el Tratado sobre la Protección de Muebles de Valor Histórico y la Convención para el Fomento de las Relaciones Culturales Interamericanas, ambos en 1939.

Un par de años más tarde se crearía el que sería el máximo organismo internacional en materia cultural: la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) en 1945. México participó muy activamente en la conformación de este organismo multilateral y sería uno de los 37 países en aprobarla desde sus inicios. En este proceso fue notable el actuar de sus grandes diplomáticos como Jaime Torres Bodet, Samuel

Ramos, José Gorostiza y Manuel Martínez Báez. Inclusive, la importante Segunda Conferencia General de la UNESCO se llevaría a cabo en la Ciudad de México en noviembre de 1947 y Jaime Torres Bodet sería nombrado director general de este organismo internacional para el período de 1948 a 1952.¹⁸

De esta manera, durante la década de los sesenta y los setenta, México en política exterior fue muy activo y propositivo. Todos los esfuerzos se enfocaron en impulsar los acuerdos que emanaron de la UNESCO. También se perfiló en trabajar prioritariamente en la cooperación en materia cultural por lo que surgió dentro de la SEP la Dirección General de Cooperación Técnica y Científica Internacional en 1971. Se firmaron tratados bilaterales de intercambio cultural y educativo con muy distintos países.¹⁹

De igual forma, en todo este periodo se ejerce hacia el exterior la diplomacia cultural para tratar de borrar la imagen negativa que los EE.UU. hicieron de México durante los años de la revolución. Se suelen citar también los ejemplos de los trabajos de la Escuela al Aire Libre, la corriente del muralismo mexicano, la música y danza folclórica que fueron cuidadosamente seleccionadas para ser exhibidas internacionalmente buscando demostrar la modernización de los indígenas en el nuevo México y los “dones artísticos del mexicano”.²⁰

A pesar de estos grandes logros, con el correr de los años, para los inicios de la década de 1980, este proyecto cultural posrevolucionario de Estado comenzó a sufrir crisis y críticas. Lo grandes reclamos son sintetizados por Mercedes Olivera quien denuncia: que la antropología mexicana no genera estudios ni teorías sino estudios técnicos; que la falta de presupuesto estatal propicia solamente obras de “salvamento” (que además son proyectos decididos políticamente); la visión romanticista, paternalista y folclórica de las comunidades indígenas; los trabajos totalmente incomunicados entre las instituciones; su vinculación con intereses políticos y necesidades de legitimación; la falta de planeación; la educación nacionalista que anulaba las diferencias culturales.²¹

Se opaca desde entonces la claridad de la dimensión cultural de la política del Estado mexicano hacia el interior y el exterior, para dar paso a acciones más difusas que siguen manteniéndose hoy en día.

3. Cultura y política exterior del Estado mexicano en la actualidad

Con el fin de la Guerra Fría, las crisis económicas, la implementación de políticas neoliberales, la revolución en las tecnologías de la información y demás avatares de la llamada globalización, se ha venido replanteando el papel de la cultura en las acciones de los Estados. Se han privilegiado paulatinamente la rentabilidad económica de los bienes culturales por sobre otro tipo de valoraciones identitarias, nacionalistas y simbólicas. Lorenç Prats afirma que la ecuación “patrimonio-identidad nacional” que había predominado por muchos años se ve desplazada por lo que él denomina el “mercado lúdico-turístico-cultural”.²²

Se ha reposicionado prioritariamente el papel de las industrias culturales y creativas, los derechos de propiedad y el turismo cultural en el crecimiento económico de los países, más allá de sus aportes simbólicos al nacionalismo.

También se generaron cambios en la administración de la cultura por parte del Estado donde, al menos en México, se implementó un proceso de reestructuración tendiente al adelgazamiento y la descentralización de sus funciones. No es de sorprender entonces, que el tema cultural que había sido asumido como una función exclusiva del Estado mexicano décadas atrás, esté acompañado de una crisis en su capacidad real de injerencia ante el surgimiento de nuevos actores y factores incidentes en la denominada gestión cultural.

En el nuevo proyecto cultural que debe construir el Estado en México, se hacen evidentes los retos de las nuevas demandas de democratización, el cumplimiento de los derechos culturales, la inclusión de la participación ciudadana y el respeto por la diversidad cultural.²³

Esto nos sume en una difícil transición que ha generado una especie de quiebre entre los dirigentes que han manejado la política cultural del Estado en las últimas décadas. Por un lado, está la corriente de quienes abogan por la continuidad en la función social, simbólica y nacionalista de la cultura mexicana; mientras que, por otro lado, están los que intentan ver en la cultura un negocio o mercancía generadora de recursos sin importar contenidos, consecuencias e implicaciones. En esta aparente lucha por definir y gestionar el proyecto cultural del país, se oculta un desdibujado proyecto nacional que no atina a puntualizar la participación que la cultura ejercerá en él.

Puntualmente, en la administración de Enrique Peña Nieto, la cultura al exterior del país ha sido un elemento presente desde su campaña electoral y, oficialmente, hoy forma un

componente central en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. Como un eje de política exterior se contempla “consolidar el papel constructivo de México en el mundo” y para ello se plantea:

“la difusión de los valores de México en el exterior, a través de una diversidad de ámbitos que van desde las labores tradicionales, como generar información y favorecer la comunicación con distintos interlocutores, hasta realizar esfuerzos en materia de diplomacia cultural y, más ampliamente, de diplomacia pública con base en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación.”²⁴

Más puntualmente se contempla: 1) impulsar la imagen de México en el exterior mediante una amplia estrategia de diplomacia pública y cultural; 2) promover que los mexicanos en el exterior contribuyan a la promoción de la imagen de México; 3) emplear la cultura como instrumento para la proyección de México en el mundo, con base en las fortalezas del país; 4) aprovechar los bienes culturales, entre ellos la lengua española y los productos de las industrias creativas, como instrumentos de intercambio diplomático, diálogo y cooperación; 5) impulsar los vínculos de los sectores cultural, científico y educativo mexicano con sus similares en Latinoamérica y otras regiones del mundo.²⁵

Sin embargo, el interés de la administración por definir agendas en materia de diplomacia pública y cultural para mejorar la imagen de México en el exterior, se conecta también con la intención expresa de mejorar flujos de comercio, inversión y turismo. Es decir, con la rentabilidad económica del patrimonio cultural.

Fue también durante la administración de Enrique Peña Nieto que se lanzó una iniciativa tendiente a descentralizar las acciones del Estado mexicano en materia cultural y a vincular la cultura con el turismo, las industrias culturales y la llamada marca país. Así fue que surgió la controvertida Secretaría de Cultura el 18 de diciembre de 2015, la cual asumió todas las atribuciones de difusión y promoción de la cultura que antes pertenecían al Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA).

En esencia, la nueva Secretaría de Cultura se escinde administrativamente por completo de la Secretaría de Educación Pública y se vuelve rectora de los lineamientos de la política

cultural mexicana, dejando en segundo plano al resto de las instituciones culturales heredadas del proyecto cultural posrevolucionario. Así, por ejemplo, supedita al INAH y al INBA como “órganos administrativos desconcentrados”²⁶, dejando muchas lagunas sobre sus funciones históricas y favoreciendo, según algunos críticos, un acercamiento con el turismo, la privatización y la generación de ingresos económicos.

La Secretaría de Cultura era una necesidad reclamada desde hace varias décadas en el país, no obstante la premura con la que se realizó, la poca participación de la élite intelectual y artística mexicana, las fuertes reticencias de otras dependencias federales, así como los vacíos legales de la nueva institución, hacen pensar que “sólo se trata de un anuncio de carácter administrativo, efectista y mediático que sólo tiene por objetivo plantear una especie de solución pragmática a los problemas más profundos que enfrenta el país”.²⁷

La última gran reforma del gobierno peñista en la materia fue la aprobación de la *Ley General de Cultura y Derechos Culturales* recientemente en junio de 2017. Esta ley que se presenta como un marco de “coordinación para el acceso de los bienes y servicios que presta el Estado en materia cultural”, en realidad resulta igualmente debatida al promover visiblemente la descentralización estatal y un manejo economicista.

La *Ley General de Cultura* permite la participación de actores privados, así como de otros niveles de gobierno más allá del plano federal, concretamente entidades federativas y municipios que antes estaban fuera de la gestión cultural. Llama la atención que el marco que busca promover la protección de derechos culturales y garantizar el acceso a la cultura, deje en manos de “prestadores de servicios culturales” (públicos y privados) las políticas a seguir con la simple coordinación de la Secretaría de Cultura.²⁸

Desde mi punto de vista, la nueva *Ley General de Cultura*, aunque favorable en el discurso general de garantizar acceso a la cultura respetando la diversidad y favoreciendo una diplomacia cultural, tiene algunas inconsistencias e incongruencias. Especialmente preocupante es la estricta reducción de la cultura a un “servicio” o “recurso” económico más allá de su función articuladora del nacionalismo mexicano, lo cual abre peligrosamente el paso a la participación de la iniciativa privada en el delicado sector cultural que por décadas se mantuvo bajo el control central del Estado. Una abrupta apertura del sector cultural a fundaciones, empresas, mecenazgos o, incluso, a los intereses particulares de los gobiernos de las entidades

federales podría favorecer la privatización cultural en lugar de un libre acceso a ella.

Además, otros analistas han criticado en esta ley su premura, la falta de consulta ciudadana, la interposición con otras instituciones federales, su ambigua definición de cultura, la exclusión de los grupos indígenas y su redacción recortada de la versión original, lo cual en conjunto resulta poco provisorio para su éxito.²⁹

Correlativamente con la fluctuación interna, la política cultural de México hacia el exterior ha reproducido acciones vacilantes en lo que va del sexenio de Enrique Peña Nieto. En un inicio se mantuvo una línea enfocada en la promoción, difusión y publicidad de México en el mundo a través de intercambios culturales, cooperación internacional y exhibiciones artísticas. Sin embargo, la política exterior cultural poco a poco se fue involucrando más visiblemente con la iniciativa privada, esquemas de coinversión y marketing cultural para la promoción de la marca país.

La Secretaría de Relaciones Exteriores al inicio de la administración de Enrique Peña, contó con la gran ventaja de inaugurar los posibles beneficios de la recién aprobada Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo del 2011 que, a su vez, propició la creación de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID) en el mismo año.

Por desgracia, ese gran logro en el avance de instaurar en México una política cultural exterior vinculada con la cooperación internacional, no ha dado los frutos esperados. En gran parte, esto se debe a que AMEXCID funciona como un “órgano desconcentrado” de la SRE, creado en forma exprés traslapándose en funciones. Además de que sus operaciones han estado más enfocadas en la promoción del turismo cultural, las industrias culturales y el área comercial, en lugar de la cooperación internacional para el desarrollo, en la cual México ha dejado ser un gran donante para convertirse en receptor. Se suma la falta de presupuesto, poca capacitación de los funcionarios, los trámites burocráticos y la falta de sensibilidad sobre la importancia estratégica de la Agencia.³⁰

Se suma que a la Secretaría de Relaciones Exteriores bajo el gobierno de Enrique Peña Nieto le han correspondido tres cancilleres diferentes dificultando la continuidad de las políticas (José Antonio Meade de 2012 a 2015; Claudia Ruiz Massieu de 2015 a 2017; y, Luis Videgaray en lo que va del año 2017). Esta fluctuación se ha reflejado además en la dimensión cultural de la

política exterior, por ejemplo, con los cambiantes representantes de México ante la UNESCO. En tan solo cinco años, el importante rol recayó en dos personas diferentes quienes, además, tuvieron desempeños muy controvertidos por anteponer sus intereses personales sobre los principios de política exterior (Porfirio Muñoz Ledo y Andrés Roemer Slomianski).

Y aunque han existido esfuerzos por mantener las mismas estrategias de política exterior de México en materia cultural como programas de intercambios culturales, exhibición de arte mexicano en el exterior, promoción de ferias culturales, firma de acuerdos de cooperación, los resultados han sido parcos en comparación con las aspiraciones iniciales expuestas en campaña y en el Plan Nacional de Desarrollo.

4. Perspectivas y recomendaciones

El desafío ahora es hacer que la nueva Secretaría de Cultura, la nueva Ley de Cultura y la AEMXID funcionen ante un país tan convulsionado y desgraciadamente cada vez más marcado por la violencia y la corrupción.

Un estudio reciente demostró que prevalece en el exterior la visión paradójica de un México “marginal” por la prevalencia de la desigualdad y los sellos de un Estado fallido, pero al mismo tiempo se le evalúa con un potencial “emergente” en la economía y se le aprecia por el carácter “exótico” en su turismo, patrimonio y arte. A estas visiones se le están insertando cada vez más las imágenes de violencia, violación de derechos humanos y un país dominado por el narcotráfico.³¹

Por tanto, no será posible una diplomacia cultural efectiva mientras no exista una correspondencia con una política cultural interna inclusiva, consensuada, coherente y, especialmente, sentada en bases legales e institucionales firmes.

México no es una potencia militar ni históricamente se ha valido de la fuerza para hacer prevalecer sus intereses; económicamente es incapaz de rivalizar con las grandes hegemonías mundiales. No obstante, nuestro país posee un enorme potencial cultural que debe ser gestionado estratégicamente en forma conducida y planeada.

Para cerrar, cito solo a manera de ejemplo algunos datos que hablan por sí mismos. México tiene 34 sitios inscritos en la “Lista del Patrimonio Mundial Cultural y Natural” de la UNESCO (convirtiéndose en el 7º lugar en el mundo y el 1º en América Latina); ha inscrito 9

expresiones culturales en la “Lista Representativa del Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad”; posee 42 “Reservas de la Biósfera”; es el 13° “País Megadiverso” en el planeta según el PNUMA; tiene cerca de 173 zonas arqueológicas abiertas al público y alrededor de 1123 museos; ha distinguido a 111 localidades como “Pueblos Mágicos”; es uno de los principales destinos del “turismo cultural” (13.6 millones de personas visitaron las zonas arqueológicas y 7.3 millones los museos tan solo en el año 2015); tiene registradas cerca de 7408 bibliotecas públicas, 1828 centros y casas de cultura, 174 casas de artesanías, 573 teatros, 1579 radiodifusoras, 817 galerías y 832 auditorios; posee una diversidad étnica y lingüística con cerca de 70 lenguas indígenas; se estima que la cultura contribuyó a cerca del 2.7% del PIB nacional en 2011, siendo un gran mercado en las “industrias culturales” (es el 1° lugar en América Latina en audiencia de cine).³²

Conclusiones

Puede concluirse de esta forma que México ha intentado por diferentes medios mantener un papel de líder en la dimensión cultural de su política exterior. No obstante, la falta de continuidad, los problemas económicos, las trabas institucionales, las inconsistencias entre principios y acciones, la poca importancia que le otorgan los gobiernos, la falta de visión a largo plazo, el creciente escenario de violencia, dificultan esta labor.

No puede haber éxito en una política cultural hacia el exterior en el país, sino hay una congruencia con el desarrollo interno o si falta un proyecto claro de Estado. De seguirse así, se corre el riesgo de repetir los errores del porfiriato que buscó hacer de la cultura un mero objeto de promoción política al exterior, incapaz de generar identificaciones, apegos y contenidos consensuados sobre la política cultural estatal al interior.

En el periodo posrevolucionario mexicano, nuestro país fue forjando poco a poco una política cultural puntera, a través del acercamiento con los grupos intelectuales, la generación de innovadoras instituciones y legislaciones, aprovechando el contexto internacional, lo cual en conjunto se proyectó en una política exterior activa cimentada en la cooperación cultural. La posibilidad de México para desarrollar una diplomacia cultural, está respaldada en los aciertos y errores de su historia, lo cual debe ser considerado para afrontar su presente y futuro.

En la administración de Enrique Peña Nieto en este tema, a pesar de los intentos por

consolidar una fuerte dimensión cultural de la política exterior a través de la creación de la Secretaría de Cultura y la Ley General de Cultura con miras a construir una buena imagen de México hacia el mundo y favorecer el aprovechamiento económico de las industrias culturales, quedan pendientes los retos del traslape institucional entre los órganos culturales del país, el creciente escenario de violencia que anula cualquier imagen favorable, la falta de inclusión de todos los sectores de la población, la poca designación de recursos al sector cultural y la poca sensibilidad de funcionarios claves ante este proceso.

Fuentes de consulta

Bibliográficas

- Arciniega, Hugo. México en los pabellones y las exposiciones internacionales: 1889-1929. México, Ed. INBA, 2010, 183 pp.
- Azuela de la Cueva, Alicia. Arte y poder. Renacimiento artístico y revolución social. México, 1910-1945. México, Ed. Colegio de Michoacán / FCE, 2005, 377 pp.
- Bernal, Ignacio. Historia de la arqueología en México. México, Ed. Porrúa, 1992, 208 pp.
- Cottom, Bolfy. Nación, patrimonio cultural y legislación: los debates parlamentarios y la construcción del marco jurídico federal sobre monumentos en México, siglo XX. México, Ed. Porrúa / H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, 2008, 527 pp.
- Ferrer Muñoz, Manuel. La imagen del México decimonónico de los visitantes extranjeros: ¿un estado nación o un mosaico plurinacional? México, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, 2002, 376 pp.
- Florescano, Enrique. El patrimonio nacional de México. México, Ed. CONACULTA/FCE, volumen 2, 1997, 664 pp.
- Lombardo de Ruiz, Sonia. El pasado prehispánico en la cultura nacional (Memoria hemerográfica, 1877-1911). México, Ed. INAH, Volumen 1, 1994.
- Miller, Tob; Yúdice, George. Política Cultural. España, Ed. Gedisa, 2002, 336 pp.
- Nivón, Eduardo. La política cultural. Temas, problemas y oportunidades. México, Ed. CONACULTA, 2006, 175 pp.
- Rutsch, Mechthild. Entre el campo y el gabinete. Nacionales y extranjeros en la

profesionalización de la antropología mexicana, (1877-1920). México, Ed. INAH / UNAM-IIA, 2007, 454 pp.

Warman, Arturo; Nolasco Armas, Margarita; Bonfil, Guillermo; Olivera de Vázquez, Mercedes; Valencia, Enrique. De eso que llaman Antropología Mexicana. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1970, 153 pp.

Hemerográficas

Giboa, Eytan, “Searching for a Theory of Public Diplomacy”, en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 616, marzo de 2008, p. 56.

Prado, Juan Pablo. “La cooperación internacional para el desarrollo de México. Un análisis de sus acciones, institucionalización y percepciones”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, México, Año LIX, núm. 222, septiembre-diciembre de 2014, pp. 51-86.

Prats, Llorenç; “Concepto y gestión del patrimonio local”, en *Cuadernos de Antropología Social*, Universidad de Barcelona, España; núm. 21, 2005, pp. 17-35.

Schávelzo, Daniel; “La Comisión Científica Francesa a México y el inicio de la arqueología americana”, en *Pacarina, Arqueología y Etnografía Americana*, Universidad Nacional de Jujuy, Argentina; vol. 3, año III, 2003, pp. 313-322.

Cibergráficas

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, Diálogos post-2015 sobre cultura y desarrollo. Versión electrónica disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002477/247718s.pdf>, consultada el 26 de septiembre de 2017.

Presidencia de la República. Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2015. Versión electrónica disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5299465, consultada el 4 de octubre de 2017.

Diario Oficial de la Federación. Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, así como de otras leyes para crear la Secretaría de Cultura, México, 17 de diciembre de 2015. Versión

electrónica disponible en http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5420363&fecha=17/12/2015, consultada el 4 de octubre de 2017.

Cottom, Bolfy. “Propone Peña Nieto creación de Secretaría de Cultural”, en Excélsior, Sección Cultura, 3 de septiembre de 2015. Versión electrónica disponible en www.excelsior.com.mx/expresiones/2015/09/03/1043704, consultada el 10 de octubre de 2017.

Diario Oficial de la Federación. Ley General de Cultura y Derechos Culturales, México, 19 de junio de 2017. Versión electrónica disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5487339&fecha=19/06/2017, consultada el 10 de octubre de 2017.

Dabdoub, Alejandro. “Un país marginal, emergente y exótico: así se ve México en el extranjero”, en El País, España, 25 de octubre de 2016, en www.internacional.elpais.com/internacional/2016/10/25/mexico/1477365548_282449.html, consultada el 10 de septiembre de 2017.

Secretaría de Cultura, Sistema de Información Cultural. Versión electrónica disponible en: <http://sic.conaculta.gob.mx/>, consultada el 13 de octubre de 2017.

Notas _____

¹ Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, *Conferencia Mundial sobre las Políticas Culturales*. Versión electrónica disponible en <http://www.unesco.org/new/es/mexico/work-areas/culture/>, consultada el 26 de septiembre de 2017.

² Eytan Giboa, “Searching for a Theory of Public Diplomacy”, en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 616, marzo de 2008, p. 56.

³ Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, *Diálogos post-2015 sobre cultura y desarrollo*. Versión electrónica disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002477/247718s.pdf>, consultada el 26 de septiembre de 2017.

⁴ Tob Miller y George Yúdice. *Política Cultural*. España, Ed. Gedisa, 2002, introducción.

⁵ Florescano, Enrique. “La creación del Museo Nacional de Historia”, en Enrique Florescano. *El patrimonio nacional de México*. México, Ed. CONACULTA/FCE, 1997, volumen 2, p. 149

⁶ Ferrer Muñoz, Manuel. *La imagen del México decimonónico de los visitantes extranjeros: ¿un estado nación o un mosaico plurinacional?* México, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, 2002, p. 200.

⁷ Bernal, Ignacio; *Historia de la arqueología en México*. México, Ed. Porrúa, 1992, pp. 60-61.

⁸ Litvak, Jaime y Sandra L. López Varela. “El patrimonio arqueológico. Conceptos y usos”, en Enrique Florescano; *Op. Cit.*, p. 186.

⁹ Schávelzo, Daniel. “La Comisión Científica Francesa a México y el inicio de la arqueología americana”, en *Pacarina, Arqueología y Etnografía Americana*. Universidad Nacional de Jujuy, Argentina; vol. 3, año III, 2003, p. 316.

¹⁰ Cottom, Bolfy. *Nación, patrimonio cultural y legislación: los debates parlamentarios y la construcción del marco jurídico federal sobre monumentos en México, siglo XX*, México, Ed. Porrúa / H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, 2008, p. 89.

¹¹ Florescano, Enrique. “La creación del Museo Nacional de Antropología”, en Enrique Florescano *Op. Cit.*, 1997, p. 158.

¹² Litvak, Jaime y Sandra L. López Varela, “El patrimonio arqueológico. Conceptos y usos”, en Enrique Florescano; *Op. Cit.*, p. 187.

¹³ Mechthild Rutsch. *Entre el campo y el gabinete. Nacionales y extranjeros en la profesionalización de la antropología mexicana*, (1877-1920). México, Ed. INAH / UNAM-IIA, 2007, p. 27.

¹⁴ Lombardo de Ruiz, Sonia. *El pasado prehispánico en la cultura nacional (Memoria hemerográfica, 1877-1911)*. México, Ed. INAH, Volumen 1, 1994, p. 14.

¹⁵ *cfr.* Azuela de la Cueva, Alicia. *Arte y poder. Renacimiento artístico y revolución social, México, 1910-1945*. México, Ed. Colegio de Michoacán / FCE, 2005.

¹⁶ Ibargüengoitia, A. “El ateneo de la juventud y sus consecuencias políticas y culturales”, en *Revista de Filosofía*, Universidad Iberoamericana, México; vol. 27, núm. 79, enero-abril 1994, pp. 150-168.

¹⁷ Arciniega Ávila, Hugo. *México en los pabellones y las exposiciones internacionales: 1889-1929*. México, Ed. INBA, 2010, p. 40.

¹⁸ Martínez Palomo, Adolfo. “México en los orígenes de la UNESCO”, en *La Crónica de Hoy*, México, miércoles 7 de abril de 2010.

¹⁹ De 1950 a 1970 México firmó acuerdos bilaterales de intercambio cultural con: Japón, Israel, Yugoslavia, República Árabe Unida (Egipto), Países Bajos, Bélgica, Italia, República de Corea, Guatemala, Checoslovaquia, Filipinas, Francia, República Dominicana, Austria, Ecuador, Cuba, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Senegal, Irán, India, Perú, Canadá, Gabón, República Federal Alemana, Portugal, Argelia, España, República Popular de China y Colombia.

²⁰ Azuela de la Cueva, Alicia. *Op. Cit.*, p. 18.

²¹ Warman, Arturo, *et al.* *De eso que llaman Antropología Mexicana*. México, Ed. Nuestro Tiempo, 1970, pp. 94-118.

²² Prats, Llorenç. “Concepto y gestión del patrimonio local”, en *Cuadernos de Antropología Social*, Universidad de Barcelona, núm. 21, 2005, pp. 17-35.

²³ Nivón Bolán, Eduardo. *La política cultural. Temas, problemas y oportunidades*. México, Ed. CONACULTA, 2006, pp. 132-133.

²⁴ Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2015*. Versión electrónica disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5299465, consultada el 4 de octubre de 2017.

²⁵ *Ibidem.*

²⁶ Diario Oficial de la Federación. *Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, así como de otras leyes para crear la Secretaría de Cultura*, México, 17 de diciembre de 2015. Versión electrónica disponible en http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5420363&fecha=17/12/2015, consultada el 4 de octubre de 2017.

²⁷ Cottom, Bolfy. “Propone Peña Nieto creación de Secretaría de Cultural”, en *Excélsior*, Sección Cultura, 3 de septiembre de 2015, en www.excelsior.com.mx/expresiones/2015/09/03/1043704 consultada el 10 de octubre de 2017.

²⁸ Diario Oficial de la Federación. *Ley General de Cultura y Derechos Culturales*, México, 19 de junio de 2017. Versión electrónica disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5487339&fecha=19/06/2017, consultada el 10 de octubre de 2017.

²⁹ Amador Tello, Judith. “Ley de Cultura: muchos años, mucho ruido, poca satisfacción” en *Proceso*, 7 de mayo de 2017, Reportaje especial, p. 14.

³⁰ Prado, Juan Pablo. “La cooperación internacional para el desarrollo de México. Un análisis de sus acciones, institucionalización y percepciones”, en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, UNAM, México, Año LIX, núm. 222, septiembre-diciembre de 2014, pp. 74-75.

³¹ Dabdoub, Alejandro. “Un país marginal, emergente y exótico: así se ve México en el extranjero”, en *El País*, España, 25 de octubre de 2016, en www.internacional.elpais.com/internacional/2016/10/25/mexico/1477365548_282449.html, consultada el 10 de septiembre de 2017.

³² Datos obtenidos de la Secretaría de Cultura, *Sistema de Información Cultural*. Versión electrónica disponible en: <http://sic.conaculta.gob.mx/>, consultada el 13 de octubre de 2017.

Agricultura sin agricultores. Modelos empresariales en la producción de fresa en la región de Zamora

Agriculture without farmers. Business models in strawberry production in the Zamora region

Eduardo Santiago Nabor¹

Resumen: En este trabajo, se reflexiona las implicaciones que tiene la tendencia de la producción altamente tecnificada en la región de Zamora Jacona, en el estado de Michoacán, en las transformaciones de las concepciones del ser agricultor. Tomo como ejemplo algunos casos de empresarios locales que sin ser agricultores, comenzaron a invertir en este ramo. La dinámica es rentar tierra, adoptar un paquete de producción que las empresas de exportación de fresa o berries tienen, y contratar personal calificado para desarrollar lo que ellos llaman el proyecto.

Abstract: In this work, we reflect on the implications of the trend of highly technical production in the region of Zamora Jacona, in the state of Michoacán, in the transformations of the conceptions of being a farmer. I take as an example some cases of local entrepreneurs who, without being farmers, began to invest in this field. The dynamics is to rent land, adopt a production package that strawberry or berry export companies have, and hire qualified personnel to develop what they call the project.

Palabras clave: Globalización; agricultura comercial; empresariado; capital productivo.

Introducción

Una de las tendencias en el mundo es las maneras en que algunos sectores que han acumulado recursos financieros están invirtiendo. Este sector de ricos empresarios, familias o consorcios están por todo el mundo y son parte de la nueva estructura de poder financiero que incluso influye sobre la geopolítica actual.

Podemos ver que al menos dos niveles existen en la situación que guardan estos nuevos actores. Por una parte las grandes empresas, que se mueven fácilmente hacia donde las condiciones arancelarias, políticas y locales de trabajo les ofrezcan una especie de paraíso de

¹ Doctorado en Antropología Social, Universidad de la Ciénega del Estado de Michoacán de Ocampo, Efectos culturales del capitalismo, santiagonabor@gmail.com

inversión. Podemos mencionar al menos tres casos a nivel mundial: México, después de la apertura de las fronteras en los años 90's y por la serie de reformas en sus leyes que beneficiaron la inversión de capital productivo al interior de su territorio. Centroamérica, que desde el 2000 y como tabla de salvación, movilizó el capital productivo. Indonesia, que ha tenido índices de crecimiento productivo gracias a estas condiciones de globalización del capital de inversión.

En este contexto, las ramas industriales y de transformación de la producción se han vuelto clave. Especialmente por las condiciones arancelarias que muchos países dan para atraer inversión. Pero esta característica se ha trasladado también a la agricultura.

Primero explico que en el caso de la industria, comenzaron a surgir figuras que fueron utilizadas en el marco de la demanda y las condiciones de infraestructura de la producción que las grandes empresas requerían. En este sentido, podemos ver que un proceso que una que no es nuevo, su sentido hoy es más malicioso, es el de la sub-maquiladora. Las empresas grandes, cuyo carácter es transnacional, comenzaron a subcontratar empresas en países que abrían sus fronteras. Esto a su vez, y por las características de la demanda y la capacidad productiva de muchas empresa enclavadas en regiones donde apenas estaban experimentando el proceso de desarrollo en este sentido, fue de esperarse que no se dieran a basto. Por este motivo, comenzaron a aparecer otro tipo de actores como las submaquiladoras, que consistía en que los procesos de producción de mercancías también se comenzaba a hacer en potras condiciones sub industriales de producción. Como en el caso de las maquilas de ropa que dentro de la cadena de la producción de pantalones de mezclilla en el sur de Puebla, se producción en pequeños talleres clandestinos en pequeños pueblos rurales.

Esto forma parte de todo un tipo de comportamiento que se ha vuelto global. Esta en los lugares donde menciono que se dieron estas condiciones y muchos otros.

Esto forma parte de lo que Bastiaan Van Apeldoorn llama "la transnacionalización de la producción capitalista con la expansión global y la dependencia del capitalismo como sistema social" (Apeldoorn 2002:1). Este autor considera que las fuerzas sociales transnacionales están articuladas y se propagan por medio de ciertos grupos de élite en diversos países. Pero en este sentido, considera que lo más importante es la agencia que está teniendo la que llama clase capitalista transnacional emergente. Es interesante la propuesta de Apeldoorn, cuando dice que las fuerzas sociales se encuentran ligadas con el capital transnacional que median entre lo global

y los procesos de cambio estructural.

Para Apeldoorn argumenta que lo que sigue en las actividades políticas de las empresas capitalistas es una forma de agencia política que trasciende el nivel de los intereses de grandes corporaciones.

“esta elevada forma es orientada hacia la articulación de un interés capitalista más general, expresando una visión comprehensiva y de largo alcance de cómo los intereses del capital transnacional, y de la empresa privada en general puede ser mejor asegurado en términos de la estructura institucional y política general en el cual el capital opera. Este tipo de agencia del capital es lo que yo interpreto como agencia de clase.” P. 2-3

Otro autor, Michael Kearney, la premisa del libro es que "los procesos combinados de la homogeneización y la diferenciación económica y cultural ha hecho entrar a México, y a gran parte del resto del mundo, en una nueva fase de la historia que merece llamarse "global" y que esto es el resultado de un proceso de globalización." (Kearney 2000)

"La actual era de mayor integración económica global también ha generado, irónicamente, formas no previstas de diferenciación económica y cultural, al menos en el momento que estamos viviendo." (Kearney 2000:211)

Kearney considera que la clave para entender los cambios están basados en las reformas neoliberales que se concretizaron el TLC, y que esto tuvo su impacto en el consumo, el trabajo, la cultura popular, la producción. Esto convierte al TLC en causa y resultado.

En el caso de la Agricultura. Estas estructuras de cambios en las relaciones en las cadenas de producción y de consumo, han dado giros que han transformado las realidades de los sujetos antropológicos e incluso históricos que han determinado las formas en que se ha desarrollado la producción. Una de las cuestiones que daban como sentadas que se daba en las estructuras de producción es que esos actores históricos eran los que daban coherencia y sentido incluso ideológico a estas estructuras. Especialmente en las sociedades rurales o llamadas campesinas. Era como si la producción del campo estuviera inamoviblemente relacionada con el papel de los campesinos. Pero eso no era tan inamovible.

De tal modo que encontramos que en el proceso de producción en el campo, están entrando nuevos actores, muchos de ellos de diversos ámbitos que antes eran abarcados por la estructura agraria, muchas veces estructuras simples de relaciones entre el la producción de

mercancías y el dinero (Wolf 1971).

Lo que encontramos hoy en el panorama del campo mexicano, es que en las zonas donde la producción comercial, de cultivos con un alto valor de cambio en cadenas globales de mercancías es que esos procesos ya no están del todo o en términos simbólicos en manos de los llamados campesinos.

Es por eso que estamos planteando que en los procesos de producción en el campo en zonas que están sufriendo una transformación de su paisaje agrícola, y que se están convirtiendo en grandes extensiones o complejos altamente tecnificados para la producción de alimentos, el papel del campesino, es el como el de los obreros en una fábrica.

Esto es un tema, que no se abordará de lleno en este trabajo, pero que sirve de referencia para la reflexión eje de esta ponencia, que es que estas condiciones que han transformado el campo o al menos algunas zonas clave e producción de la agricultura comercial en México, es que ahora los inversionistas cuyos capitales pueden haber tenido cualquier origen son los que están invirtiendo en estos procesos de producción. Para esto están los otros actores.

Por eso es que señalo que han surgido otros actores, como los asesores, los técnicos, los profesionistas de la alta productividad del campo, y por supuesto las grandes empresas transnacionales que son las que articulan y transforman toda esta dinámica, al grado que como dice Apeldoorn, se cambia los sentidos ideológicos y culturales de proceso de producción.

La región de las Berries como enclave de inversión productiva

La región de Zamora-Jacona se encuentra en la porción occidente del estado de Michoacán. Son dos ciudades que se han ido acercando por el proceso de conurbación que desde al menos cincuenta años las va juntando. Por su parte, Zamora es una ciudad media cuya población actual se calcula en 182,102 habitantes, de los cuales 89,746 son hombres y 96,756 mujeres. En el caso de Jacona, una especie de pueblo grande o de ciudad pequeña, mantiene una población de 64,011, cuya distribución es de 30,951 hombres y 33,060 mujeres. Ambas comparten por su cercanía y por su orientación al comercio y la producción agrícola, una historia de cultivo de fresa que se inicia en la década de los cincuenta del siglo XX (Verduzco 1992).

Partamos de este hecho que marcó la historia contemporánea de esta región agrícola. Del

momento en que el cultivo de la fresa marcó la dinámica productiva y las diversas formas de relaciones sociales. A partir de ahí surgieron actores sociales y agentes diversos han entrado y salido de esta historia y algunos otros se han configurado a su sombra. Quienes han estudiado esto, piensan que los ejidatarios se volvieron empresarios, otros que la región se ha globalizado en el momento de la entrada de empresas transnacionales (Feder 1977)

El proceso de feminización del trabajo en la región de Zamora-Jacona comienza con la llegada de las primeras empresas procesadoras de fresa y otras frutas y legumbres en los años sesenta, hacia 1989 había al menos veinticuatro (Rosado 1989). Hoy la industria se ha expandido y diversificado, pero la presencia de la agroindustria sigue estableciendo la dinámica de la región. Su número puede ser variable de acuerdo a las fuentes, pero es innegable que sigue siendo el eje de la economía.

La configuración de la planta laboral de lo que llamamos el bajío zamorano está fundado por un proceso de inmigración que se dio desde los años cincuenta, cuando la región comienza a despegar en la transformación de la producción agrícola y el procesamiento de productos altamente comerciales como la fresa. La inmigración, además de la migración a Estados Unidos, principalmente de hombres, sentó las bases para que la fuerza laboral encaminada a la agroindustria fuera en su mayoría femenina.

La formación de colonias y la llegada de familias de jornaleros de otras regiones incluso de otros estados indica el auge de la economía agrícola de la región. Esta es la historia del trabajo en la región, que se volvió polo de atracción y con ello se fue formando una clase trabajadora que se asentó en las márgenes de estas dos ciudades pequeñas. Hoy las colonias ya se han regularizado y al menos cuatro generaciones han pasado desde esas primeras presencias.

A principios de 2017, la secretaría de desarrollo rural del estado de Michoacán declaró que el 90% de la producción de frutilla o Berries (fresa, zarzamora, frambuesa y arándano) como se le llama a este subsector de la producción de fruta, se exportaron a EUA, ASIA, Europa y Medio Oriente. Los municipios que destacan en la producción son Zamora, Jacona y Los Reyes.

En el contexto del trabajo dentro de la dinámica de la producción agrícola moderna, lograr el sustento de parte de las familias jornaleras nunca estuvo dentro de la ecuación modernizante de las agroindustrias moderna en la región. Y creo que en ninguno de los sistemas de producción con alcances globales que penetran diversos lugares. Históricamente las familias que llegaron y

se fueron adaptando a las condiciones de trabajo estacional y a los altibajos de los mercados comerciales de los productos agrícolas, fueron complementando sus ingresos con otras actividades. En el caso de los hombres fue común el trabajo de veladores o algún oficio que les permitiera llevar más ingreso a su hogar. Algunos dejaron el campo como lo habían hecho sus antecesores y se incorporaron a otras actividades, especialmente oficios como albañilería, carpintería, herrería, entre otros.

El caso de las mujeres es mucho más complejo, pues depende de las condiciones y posición que ocupen dentro de un grupo doméstico. Otro punto importante es el momento histórico desde el cual se vea la acción de las mujeres. Las condiciones dentro del hogar paterno hace cuarenta años son distintas a las que viven hoy mujeres jóvenes. El rol del padre como proveedor estaba más afianzado y condicionaba a las mujeres para salir a trabajar. Hoy la constante separación de matrimonios da cuenta de nuevas orientaciones.

Como en muchos lugares que fueron sufriendo la modernización de su industria y producción local, se presentaron fenómenos como un alto grado de madres solteras, formación de parejas en edades entre los 15 y los 20 años, consecuentemente el abandono de la posibilidad de estudiar. Así, las mujeres madres solteras en edades cortas, llegaron a complementar su ingreso con la asistencia a *centros botaneros* donde fichan¹ y en muchos casos prestan servicios sexuales. Esto no es siempre y depende tanto de las condiciones de su hogar y de sus hijos, como de la estacionalidad de la siembra de fresa. Esta actividad es común en algunas mujeres cuya condición es muy adversa, que no logran subsistir con el salario en actividades formales. Pero debo aclarar que no es generalizada. El porcentaje de mujeres que combinan actividades y que incluyen está dentro de su esquema es bajo. Pero es parte del espectro de posibilidades.

Hay diversidad de actividades con las que llegan a complementar el ingreso. Desde mujeres que de madrugada van a hacer tortillas a mano para algún distribuidor de tienda en tienda y después de ahí se van a la fresa o a la congeladora, hasta aquellas que venden productos de catálogo, ropa de segunda, trabajan a domicilio planchando y lavando o limpiando casas. Los trabajos formales no se complementan con las actividades del campo y de la agroindustria, no les da tiempo, pues los horarios pueden ir desde las cinco de la mañana hasta las tres o cuatro de la tarde.

Hoy el traslado de los trabajadores del campo y de las congeladoras es mejor, hay en

circulación un sin número de autobuses que las llevan a sus trabajos. Son autobuses escolares de color amarillo cuyo origen es norteamericano, pero han sido traídos a México para seguir dando servicio.

El encadenamiento de la mujer al trabajo en la agroindustria y el campo es claro, para el sector que históricamente ha alimentado las filas de trabajadoras. Las posibilidades de ubicarse en mejores trabajos se van aminorando por la falta de una mayor escolaridad y porque para estos sectores no hay mejores trabajos. Incluso aquellos que hoy han estado surgiendo no son para generar mejores expectativas de vida. Por ejemplo, empleos en tiendas departamentales como Coppel, Walmart, Sam's, Elektra. Los salarios son bajos y existen continuas condiciones de trabajo mal remunerado y sin prestaciones.

Agricultura sin agricultores

En esta región, que hemos elegido como ejemplo del análisis de esta lógica de inversión y de producción, han crecido los actores o agentes que destinan recursos financieros para la producción.

Rescato parte de un testimonio clave para comprender el argumento central de este trabajo.

En el verano de 2015, junto con algunos compañeros de la universidad donde trabajo realizamos algunos recorridos por la región, en la cual estábamos proyectando realizar una investigación sobre el uso del agua en los cultivos, especialmente por la constante perforación de pozos profundos.

Una de las imágenes que esperaba ver, más como antropólogo, era que encontraríamos e incluso conversaríamos con algunos campesinos que estuvieran en su tierra, haciendo su papel de productores. Por supuesto, el proceso de tecnificación en esta región ya estaba muy avanzado, pero aún así esperaba ver estos resultados.

En una parte del recorrido, encontramos a un joven que vigilaba el corte de fresa de algunas trabajadoras en lo que suponíamos que era su parcela. En el transcurso de la charla, declaró que ni siquiera era su tierra, y que mucho menos sabía algo sobre el campo, que él y su familia habían invertido en esta actividad pero bajo el esquema de todo un paquete que algunos asesores o consultores de este tipo de producción ofrecen, que gestionan todo el paquete. Y que la

tierra, a través de conocidos había llegado a l dueño a quien le habían ofrecido que se la rentaban. Pero que no sabía ni siquiera agarrar una pala.

Cuando le pregunté si esto era común, dijo algo que me sorprendió, que en esta zona mucha gente prefiere rentar su tierra, incluso volverse trabajador de quien se la renta. Así que era una especie de agricultura sin agricultores.

Este tipo de actores, están dentro de una cadena de relaciones cuyo objetivo es difuminar las relaciones de explotación y deterioro ambiental que las grandes empresa llevan a cabo con sus modelos de intensificación de la producción. Podemos ver que en el caso de los paquetes productivos se debe incluir la disponibilidad de agua limpia, especialmente de pozo profundo para lograr los estándares de calidad que buscan.

Así, vemos que Empresas transnacionales como Driscoll's, quien es una de las mayores exportadoras de berries, ha instalado su modelo en esta región. Condiciona las practicas productivas. Bajo este modelo, los propietarios de las tierras, se vuelven rentistas y empleados de esta cadena. Pero además, comienza a incluir a otros actores cuya ideología es la de generar ganancias a través de la inversión. Así, vemos que aquellos a los que se reconocen como los patrones, muchas veces no son productores agrícolas, sino inversionistas.

Reflexiones finales

Lo que podemos ver en este caso es que los modelos de producción relacionados con cadenas globales de mercancía, que han avanzado hacia espacios rurales, no sólo transforman su paisaje, también toda la lógica y dinámica sociocultural y económica. No obstante, este tipo de modelos tienen al igual que el capitalismo, una serie de ciclos que van reacomodando la importancia de la geografía en dichos procesos.

Estos modelos, como aquellos basados en la industrialización y la expansión con un uso intensivo de recursos humanos y naturales tienen ciclos propios de su lógica del valor agregado; se desgastan y reajustan, dejando sólo aquellos actores y agentes que sobreviven. Esto sucederá en el mediano plazo en la región de Zamora-Jacona. Hoy podemos ver un indicio: empresarios que invierten en el campo que están endeudados y atrapados en las normas y formas de relaciones comerciales de empresas transnacionales. Una preocupante dinámica social que conlleva procesos de vulnerabilidad de diversos sujetos sociales, el deterioro al medio ambiente, que

dejará inutilizable la tierra.

A diferencia de algunos enfoques que fomentan la protección del paisaje cultural, este trabajo no propone que el paisaje de la fresa sea un modelo de gestión de las transformaciones con resultados sustentables y viables en muchos aspectos (económico, social, ecológico). Dicho de otra manera, no hay nada que proteger o promover como parte del discurso patrimonialista de algunos enfoques sobre la planeación, diseño y evaluación del paisaje cultural. No obstante, existen mucho que gestionar desde los grupos sociales menos beneficiados del desarrollo regional, partiendo de una investigación que integre el punto de vista de los involucrados.

Esta región es clave para comprender si las características del capitalismo aplicado en la producción con alta tecnología, cadenas globales de mercancías y modelos de trabajo flexible permite el desarrollo económico, o si como aquellos trabajos que actualmente adoptan posturas marxistas críticas, estamos ante un modelo de desarrollo desigual.

Que mayor desigualdad que ver que los ricos se vuelven más ricos en tiempo record. De hecho esta condición ha atraído a personajes de otros ámbitos con poder económico y capital político a invertir en la agricultura comercial, aún sin haber tenido antecedentes agrícolas mucho menos agrarios. Pero es esta una de las bondades de las economías abiertas y de mercado. Lo paradójico de esta inconmensurable forma de generar riqueza para unos cuantos, podría terminar con la pobreza de un día para otro como dice Harvey, la pregunta y entonces qué pasa.

Por otra parte, en términos políticos no existe una fuerza que pueda organizarse en contra del capital, todas las fuerzas políticas comparten algunos intereses económicos propuestos por el capital.

Se ha llegado al abandono del análisis de clase. Al abordar el tema desde la perspectiva de la contradicción que Harvey ha destacado a partir del trabajo de Marx, comenzamos a percibir que la contradicción está también en la vida cotidiana de la gente, en los esfuerzos de pequeños empresarios que aspiran a un mundo en el cual no pueden entrar.

En realidad formas de desarrollo como otros autores han señalado, me parece importante que la investigación sobre la región ponga atención en estos elementos para esclarecer las implicaciones que está teniendo el tipo de desarrollo en la región.

La región es vista como parte de procesos capitalista global. David Harvey le da una dimensión interesante a los efectos de transformación del Neoliberalismo.

En definitiva, el neoliberalismo se ha tornado hegemónico como forma de discurso. Posee penetrantes efectos en los modos de pensamiento, hasta el punto de que ha llegado a incorporarse a la forma natural en que muchos de nosotros interpretamos, vivimos y entendemos el mundo (Harvey 2007:7)

Porque no abordar lo que Harvey llamó las consecuencias culturales del dominio de esta ética del mercado.

Para Harvey el neoliberalismo es una forma ética y el proceso de neoliberalización es un proceso de destrucción creativa de todo lo que ordena el mundo material y social de las personas que viven en lugares donde se promueven estas formas.

El neoliberalismo el bien social se maximiza al maximizar el alcance y la frecuencia de las transacciones comerciales al dominio del mercado (Harvey 2007:8)

La globalización para Harvey es vista como un proceso, una condición o un tipo específico de proyecto político, lo que permite entender cómo y se ha producido y se está produciendo la globalización. Esta idea tiene que ver con un enfoque de cambios, de poder establecer etapas, que muestran en el tiempo y el espacio a dicho proceso. Pp. 72.

"El capitalismo construye... y reconstruye una geografía a su propia imagen. Construye un paisaje geográfico específico, un espacio producido de transporte y comunicaciones, de infraestructura y organizaciones territoriales, que facilitan la acumulación durante una fase de su historia del capital que deberá ser derribado y reconfigurado para abrir camino a las acumulación en una fase posterior. Por lo tanto, si la palabra "globalización " significa algo acerca de nuestra geografía histórica reciente, es muy probable que sea una nueva fase de exactamente este mismo proceso subyacente de la producción capitalista de espacio." Pp. 72

Bibliografía

Apeldoorn, Bastiaan Van

2002 Transnational capitalism and the struggle over European integration. Great Britain: Routledge.

Feder, Ernest

1977 El imperialismo fresa: Editorial Campesina.

Harvey, David

2007 Breve historia del Neoliberalismo. España: AKAL.

Kearney, Michael

2000 Reflexiones finales. In Globalización. Una cuestión antropológica. C. Bueno Castellanos, ed. Pp. 209-218. México: CIESAS y Miguel Ángel Porrúa.

Rosado, Georgina

1989 Zamora y Jacona: trabajo femenino y cambios culturales. In Estudios Michoacanos III. S. Zendejas, ed. Pp. 135-150. Zamora: El Colegio de Michoacán, Gobierno del Estado de Michoacán.

Verduzco, Gustavo

1992 Una ciudad agrícola: Zamora. Del porfiriato a la agricultura de exportación. Zamora: El Colegio de Michoacán.

Wolf, Eric R.

1971 Los campesinos. España: Editorial Labor.

Notas _____

¹ Aunque la referencia no es única de la región, la palabra fichar en este contexto significa sentarse en la mesa de un cliente del bar para tomar cervezas. Por cada cerveza que toman el bar les da una comisión. La idea es que el cliente siga tomando y así invitando a la mujer. Por cada cerveza el mesero le da una ficha a la mujer que cambia por efectivo al final de la jornada. Una mujer con experiencia en esta actividad llega a tomar hasta cuarenta cervezas de 250 ml.

Situación y perspectivas de integración y desarrollo territorial a través de las Zonas Económicas Especiales

Situation and perspectives of integration and territorial development through the Special Economic Zones

Héctor B. Fletes Ocón¹, Guillermo Valdiviezo Ocampo² y Guadalupe Ocampo Guzmán³

Resumen: Se examina la lógica de desarrollo y las perspectivas que se presentan en torno a la estrategia de Zonas Económicas Especiales en México. Haciendo énfasis en Chiapas, se analiza su posible impacto en el desarrollo territorial, a partir de examinar las posibilidades de articulación de tal conglomerado industrial en construcción, con los principales sistemas productivos y actores territoriales. El análisis se basa en investigaciones que han realizado los autores en la región, integración de datos estadísticos, y la revisión de literatura sobre los planteamientos y visiones específicas de los actores públicos y privados involucrados en la promoción del programa.

Abstract: It is examined the logic of development and the perspectives that are presented around the Special Economic Zones strategy in Mexico. Focusing in Chiapas, is analyzed its possible impact in the territorial development, departing from examining the articulation possibilities of that kind of industrial conglomerate with the main productive systems and territorial actors. The analysis is based in research taken by the authors in the region, statistical data integration, and the review of up to date academic literature and also about the claims and particular visions of public and private actors involved in the promotion of this program.

Palabras clave: Desarrollo regional; Territorio; Sistemas Productivos; Integración; Zona Económica Especial

Introducción

El proceso de integración económica de las últimas dos décadas ha exacerbado la desigualdad social y espacial de México. Mientras se han elevado los niveles de producción e ingreso per

¹ Facultad de Ciencias Sociales. Licenciatura en Economía. Profesor de Tiempo Completo. Investigador. SNI. Programa de Maestría en Desarrollo Local. Programa de Doctorado en Estudios Regionales (ambos PNPC).

² Facultad de Ciencias Sociales. Licenciatura en Economía. Profesor de Tiempo Completo. Investigador. SNI. Programa de Maestría en Desarrollo Local. Programa de Doctorado en Estudios Regionales (ambos PNPC).

³ Facultad de Ciencias Sociales UNACH. Licenciatura en Economía. Profesor de Tiempo Completo. Investigadora. Programa de Maestría en Desarrollo Local (PNPC). Sistema Estatal de Investigadores Chiapas. Doctorante en EL COLMICH.

cápita en las regiones del noroeste, centro y en la franja fronteriza del norte país, algunas otras regiones perpetúan sus condiciones de rezago productivo y social. Para enfrentar esta situación, el gobierno federal promueve el establecimiento de Zonas Económicas Especiales en puertos de los estados de Michoacán, Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Veracruz y Yucatán. En el caso de Chiapas, el programa se configura en Puerto Chiapas, que forma parte de la región Soconusco, la cual se caracteriza por un histórico dinamismo económico con vínculos productivos y comerciales transnacionales (Fletes, 2013). Cabe mencionar que la región presenta iniciativas empresariales, procesos industriales de pequeña escala y encadenamientos productivos muy importantes, que son en ocasiones desconocidos por los agentes oficiales (Fletes, Ocampo y Valdiviezo, 2016). Ello se da en el marco de una gran diversidad en las lógicas productivas, dotación de capital, formas de organización e infraestructura de sus diferentes actores económicos.

En este contexto, resulta de gran relevancia examinar la lógica de desarrollo y las perspectivas que se presentan en torno a la estrategia mencionada, lo cual es el objetivo fundamental de esta comunicación. Para ello, se analiza su posible impacto en el desarrollo territorial, a partir de examinar las posibilidades de articulación de tal tipo de conglomerado industrial en construcción, con los principales sistemas productivos y actores territoriales. El análisis se basa en investigaciones que han realizado los autores en la región, integración de datos estadísticos, así como en la revisión de literatura académica y documental, sobre los planteamientos, visiones y programas específicos de los actores públicos y privados involucrados en la promoción del programa. En el siguiente apartado analizamos los elementos teóricos clásicos y recientes sobre el desarrollo regional, relativos a la importancia que tienen los conglomerados productivos. Posteriormente, se revisa la estrategia internacional de las Zonas Económicas Especiales (ZEE) y la forma en que se está configurando en México. En el apartado que le sigue se analiza las especificidades territoriales de Chiapas y la influencia que ello conlleva en los impactos posibles de la ZEE en la región donde se instala. Se realizan algunas reflexiones finales sobre las implicaciones de lo anterior en la política de desarrollo regional.

1. Conglomerados productivos y desarrollo territorial

En primera instancia, vale mencionar que el enfoque oficial en una especie de localización de procesos de desarrollo económico a través de las ZEE indicaría la permanencia de la importancia

de las regiones y del desarrollo regional, a pesar de la presencia de factores y tendencia de intensificación de relaciones transnacionales en el marco de la globalización. Pero también, representaría un énfasis oficial en un espacio de flujos más que en una integración territorial en el marco de una estrategia económica y de desarrollo industrial. Es decir, parece privilegiar una integración funcional hacia el exterior, más que una integración territorial.

Por esta razón, a continuación analizamos desde el punto de vista teórico aquellos elementos y factores que participan en cualquier estrategia de desarrollo regional, con el fin de develar omisiones, contradicciones o potencial existente en las ZEE. Cabe mencionar que en la actualidad se insiste en un debilitamiento del enfoque de desarrollo regional, pues se supone que se transita hacia estrategias más de corte “abajo-arriba”, en un contexto de dispersión (integrada) de la producción y flexibilización del proceso productivo.

Reestructuración y globalización

Como parte de los debates en torno a la globalización, se encuentra siempre presente la inquietud sobre los retos y el papel de las regiones y territorios. Sin embargo, más que una desterritorialización lo que se encuentra es una reterritorialización, y una importancia en ascenso de las economías regionales. Se ha señalado que el proceso globalizador plantea las siguientes amenazas para las localidades: 1. *Marginación o exclusión*: sobre todo en los territorios poco atractivos y relevantes para el desarrollo de actividades económicas y productivas, cayendo en un estado de estancamiento, retroceso o abandono 2. *Integración subordinada*: algunos espacios territoriales dependen de actores globales externos que al no contar con arraigo territorial carecen de responsabilidad frente a la sociedad local manteniendo relaciones muy frágiles, haciéndolos vulnerables en términos de inversión directa. 3. *Fragmentación, desmantelamiento y desintegración económico-social*: de ciertos territorios, creando disparidades territoriales y asimetrías socioeconómicas 4. *Problemas ambientales*: producto de la imposición de modelos de desarrollo no acordes con la realidad territorial (colonialismo intelectual) (Iglesias y Ramírez, 2008:54).

La construcción de nuevas formas de relación e interacción entre las empresas, el Estado y los territorios, constituye uno de los aspectos más relevantes del proceso de reestructuración productiva que en la escala mundial y de manera diferenciada inició a finales de la década de los

setenta. A partir de entonces, las decisiones de inversión se han orientado hacia el establecimiento de ambientes competitivos y a identificar recursos potencialmente disponibles en los espacios locales y regionales. Para Iglesias y Ramírez (2008:56), existen por lo menos dos formas de hacer frente al proceso de globalización: 1. La estrategia seguida por las empresas transnacionales a partir de un sistema de producción a gran escala, organizadas como empresas-sistema a través de redes globales, donde la homogeneización de la producción y la indiferencia hacia los lugares de producción se convierten en señal de identidad. 2. Sistemas locales de pequeñas y medianas empresas, enraizadas territorialmente y con una producción diferenciada de pequeñas series que intenta satisfacer una demanda diversificada.

Como menciona Albuquerque (2014), si bien el proceso de globalización plantea nuevos retos a los diferentes territorios, regiones y localidades, simultáneamente crea un escenario de nuevas oportunidades, las cuales obligan a incorporar una capacidad endógena de aprendizaje e innovación (p. 25). El creciente proceso de transnacionalización, globalización y apertura externa de las economías, ha ido mostrando cada vez mas claramente la importante heterogeneidad y la mayor exposición de los sistemas productivos locales ante las exigencias de la actual fase de transición y cambio del paradigma tecnoeconómico (Ibid. 27).

Revalorización de las economías regionales

En los años ochenta y noventa del siglo pasado, es que se detona el surgimiento de un grupo de formulaciones conceptuales, desde diversas vertientes teóricas, que centran la atención en analizar y comprender los fenómenos asociados a la dimensión territorial y las actividades económicas que ahí se generan, colocándolo como un objeto de estudio clave en los procesos de desarrollo económico. Tres ejes de interés fueron el centro de atención: 1. Los impactos sobre las condiciones de desarrollo nacional y regional de la globalización económica; 2. El énfasis en el desarrollo regional y el papel de la composición de agrupamientos productos locales asociados; 3. Los factores que determinan la formación de sistemas productivos e innovación local y regional (Robles y Godínez, 2010:37).

Desde el concepto marshalliano de distrito industrial, pasando por la definición de clúster, hasta las nociones de sistemas regionales de innovación, se han generado avances en torno a la relevancia de la actividad económica ceñida a territorios específicos (Godínez, 2010:18). Las

características de estos sistemas productivos sugieren que su primer punto de operación es local. De ahí que se empiezan a definir nodos o puntos territoriales específicos donde se aglomeran este tipo de unidades de producción, pasando a conformar *Sistemas Productivos Locales* (SPL) (Iglesias y Ramírez, 2008:60).

Ello conduce a considerar el entorno en el que se gestan las dinámicas de estos SPL. En la literatura se enfatiza la importancia de la elaboración de una estrategia de desarrollo económico local. Ésta debe ser consensuada por los principales actores territoriales, y tiene como objetivo fundamental la mejor utilización de los recursos endógenos y la diversificación de la base productiva local, mediante la incorporación de innovaciones basadas en la calidad y la diferenciación de los productos y procesos productivos, así como la incorporación de innovaciones de gestión y las necesarias adaptaciones sociales, institucionales y medioambientales requeridas para ello (Albuquerque, 2014:31).

Relaciones entre conglomerados y desarrollo

En relación con el impacto de este tipo de conglomerados productivos es importante considerar que los modelos, o formas de respuesta local ante los procesos de globalización, (como el distrito industrial, el SPL, el medio o ambiente innovador, cluster, red, polo de innovación, o sistema territorial de innovación) tienen en común el hecho de que las estructuras sociales, institucionales, organizativas, económicas y el propio territorio son capaces de generar sinergias, tanto para las unidades de producción como para el milieu en su conjunto. Se trata de un proceso de retroalimentación con el aparato socioterritorial que también se beneficia: la equidad social, la gestión de los recursos, el paisaje y medio ambiente, el reequilibrio regional y la cohesión social (Paunero, Sánchez y Corona, 2007:219).

La aglomeración espacial viene a ser la característica principal de los SPL, en la medida que supone una disminución de los costes de transacciones entre empresas; mejora los procesos de aprendizaje y difusión de información, incluso a través de circuitos informales; las relaciones de solidaridad y especialización entre empresas que favorecen una reducción de costes y riesgos asociados al esfuerzo innovador; y, la presencia de un mercado laboral especializado, que favorece determinadas trayectorias tecnológicas, por el gran número de profesionales del sector (Ibid.).

De aquí que un sistema productivo sea considerado un conglomerado de micro y pequeñas empresas que se desenvuelven bajo un sistema de producción especializado, haciendo uso de recursos potencialmente disponibles, tecnología propia y recursos endógenos, y con una estrecha interacción entre lo cultural, lo social y lo político, es decir, constituido y organizado desde una dinámica económica conjunta (Iglesias y Ramírez, 2008:58).

Los Sistemas Productivos Locales, SPL, surgen y se desarrollan en ámbitos específicos mediante una condensación en el tiempo de la cultura productiva a escala local, siguiendo pautas muy similares entre ellos, como son las siguientes (Paunero, et. al. 2007:218): a. Precondiciones territoriales que favorecen la innovación, como el know how técnico en ciertas actividades con alta concentración de Pymes. b. Áreas que, en general, permanecen al margen del proceso fordista de manufactura, pero donde existe una proximidad espacial entre empresas potencialmente innovadoras. c. Expansión basada en economías externas a las empresas. d. Economías internas a la región, basadas en la experiencia y la calificación profesional. e. Intensa división del trabajo entre firmas con redes compactas de relaciones materiales e intangibles (difusión de ideas e información e innovación sobre procesos y productos). f. Especialización en alguna rama o sector (productos de elevada elasticidad de la renta y ciclo de vida corto y mercado segmentado). g. Coexistencia de relaciones de cooperación informales en las fases de comercialización, fabricación o I+D+i. (Investigación + Desarrollo + innovación). h. Existencia de un mercado de trabajo flexible, con tradición laboral y cultura industrial.

A pesar de su aportación, este tipo de enfoques tienden a presentar una visión cerrada del sistema productivo. En torno al Cluster (un tipo de SPL) se ha ido forjando un esquema típico-ideal que, en términos generales, entiende las regiones y localidades como “nodos territorialmente delimitados”, que operan como estructuras cerradas, soldadas, homogéneas y dinamizadas por la cooperación intralocal, y en la cual las aglomeraciones productivas sectorialmente especializadas obtienen una “eficiencia colectiva” territorial que los actores económicos no podrían obtener a partir de su acción individual (Fernández-Satto y Vigil-Greco, 2007:862). Los trabajos realizados hasta mediados de los noventa, señalan estos autores, han tenido como propósito central el examen del *inside* de las aglomeraciones productivas, sin prestar atención al papel de las articulaciones externas de los mismos, esto es, a los condicionamientos y efectos derivados de las dinámicas multiescalares, que afectan o condicionan los alcances de la

acción colectiva y la capacidad competitiva de esas aglomeraciones productivas (Ibid.:868).

Complementando este enfoque, recientemente se plantean las nuevas perspectivas del desarrollo regional, con base en la Nueva Geografía Económica y la Nueva Ortodoxia Regional. En este debate se destaca una atención más profunda en el espacio, en los procesos de divergencia regional que se gestan en el contexto de las dinámicas de la globalización, los factores participantes en los campos de fuerza que inciden en las diferencias del crecimiento regional, así como en la multiescalaridad interviniente en los procesos de desarrollo de las regiones. Dentro de los focos de atención o conceptos básicos de interés en el nuevo paradigma del desarrollo regional posterior a los ochenta se encuentra: encadenamientos industriales, clusters, capacidades regionales, distritos industriales, conocimiento, tecnopolos, capital humano, innovación, infraestructura, competencia y cooperación (González y Orozco, 2015; Rózga, 2011).

Es decir, en el contexto actual, no compite la empresa de forma aislada, sino que lo hace la red de empresas o cadena productiva donde se inserta, así como el territorio donde se localiza el conjunto de actores e instituciones que conforman dicha cadena productiva. Dentro de las economías externas (aquellas relativas al agrupamiento de empresas de que se forma parte) el conocimiento constituye el elemento más importante de la producción, el cual llega a veces a convertirse en un patrimonio compartido por la comunidad territorial (Albuquerque, 2014:21).

2. La estrategia de ZEE

La creación de zonas económicas especiales (ZEE) se ha convertido en un mecanismo atractivo de política económica que se ha expandido por el mundo para tratar de impulsar el desarrollo económico a través de atraer inversión extranjera directa, promover el crecimiento basado en las exportaciones, crear empleos y generar mayores ingresos de la población. A partir de la experiencias de países asiáticos, africanos y latinoamericanos, algunos organismos internacionales como el Banco Mundial (BM, 2008 y 2017), no dudan en afirmar que (a pesar de que no siempre se logran los objetivos propuestos) las ZEE han tenido efectos catalizadores en la integración al comercio mundial y en la transformación estructural que involucra la industrialización y modernización. Sin embargo, algunos académicos han cuestionado el uso de las ZEE como una herramienta generalizada para impulsar el desarrollo económico, al no considerar aspectos específicos del contexto geográfico, institucional y de los instrumentos de

política pública con el cual surgen y se desarrollan las propuestas que a menudo se nombran como las más exitosas, por ejemplo las del Sur de China.

Si bien en la actualidad las ZEE tienen un uso importante como herramienta para lograr la industrialización y el desarrollo económico, los antecedentes se encuentran en Irlanda (1959) donde se establece la primera ZEE de la era moderna (Farole, 2011). Sin embargo, autores como Rubini, Di Tomasso y Barbieri (2015) indican que las primeras zonas libres datan del siglo dieciocho en Gibraltar (1704), Singapur (1819) y Hong Kong (1848) entre otras. Actualmente el término de ZEE se utiliza de manera genérica para describir diversos tipos de zonas libres, según la época, el territorio y los objetivos con los que se establecen.

Entre las modalidades más comunes de ZEE se encuentran (BM, 2008; Rubini, Di Tomasso y Barbieri, 2015):

- Zonas de libre comercio (ZF) (o zonas francas comerciales), son áreas delimitadas, libres de impuestos que ofrecen todas las instalaciones para comercio, transbordo y reexportación.
- Zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE), son polígonos industriales para la ubicación de las empresas orientadas a la exportación. Ellos no necesariamente ofrecen los mismos beneficios fiscales que las ZF, pero ofrecen una ventaja funcional, especialmente para los exportadores extranjeros. También hay ZFI híbridas, divididas en un área separada para empresas orientadas a la exportación y una zona abierta a todas las industrias independiente de su orientación de exportación. Normalmente, las ZFI requieren que se exporte un porcentaje específico de la producción.
- Puertos libres (PL), Estas son áreas más amplias que acogen diversos tipos de actividades que van desde el turismo a las ventas minoristas, y proporcionan un amplio conjunto de incentivos. Por este motivo, se dice que estas áreas tienden a estar más integradas a la economía de acogida.
- Parques industriales (o zonas de desarrollo industrial), son áreas que tienen el objetivo de revitalizar relativamente zonas urbanas o rurales subdesarrolladas. Aquí se presta especial atención a la infraestructura y servicios que se pone a disposición para la industria. Mientras que el componente de libre comercio es menos relevante.

- Fábricas de procesamiento de exportación (EPF) (o fábricas individuales) son casos de incentivos especiales otorgados a una empresa específica. En este caso, la empresa que opera bajo los privilegios de la ZEE no está físicamente ubicada dentro de un polígono industrial, pero los límites de la zona coinciden con los límites de la fábrica.
- Otras zonas especializadas como son los parques de ciencia y tecnología, parques logísticos, zonas basadas en aeropuertos, entre otras modalidades.

Las empresas localizadas en las ZEE pueden obtener diversos beneficios entre los que se encuentran: a) la exención de impuestos y la reducción temporal de cargos fiscales; b) importaciones libres de impuestos, de materias primas, equipos, maquinaria y bienes intermedios para la producción de exportaciones; c) exportaciones libres de impuestos; d) libre cambio de divisas; e) reducción de los trámites gubernamentales y flexibilidad laboral; f) disposición de infraestructura y servicios; g) respeto a la propiedad privada y a la repatriación de beneficios del capital; h) otros incentivos, como la exención del impuesto al valor agregado (IVA) y subsidios de capacitación (Farole y Akinci, 2011; Rubini, Di Tomasso y Barbieri, 2015).

A pesar de las diversas modalidades de ZEE y por tanto de objetivos, se puede identificar que las ZEE tienen en común los objetivos de i) generar divisas a través de las exportaciones; ii) crear empleos; iii) atraer inversión extranjera directa; iv) acelerar el proceso de industrialización a través de los encadenamientos las empresas locales con las empresas exportadoras con por la venta de bienes y servicios, lo que promueve las exportaciones indirectas; v) impulsar procesos de reforma y modernización de las economías nacionales donde se localizan las ZEE.

Dado que en México se plantean objetivos más amplios a través de la operación de las ZEE (como reducir la pobreza y fomentar el desarrollo de las regiones más rezagadas –ver adelante-), es importante revisar algunos de los elementos que han contribuido al relativo éxito de las ZEE, como se enuncian a continuación:

La reducción de costos por economías de aglomeración

Las economías de aglomeración son el resultado de la agrupación de empresas que se traducen en la reducción de costos de transporte en tres categorías: movilidad de mercancías, empleo y conocimiento. En el caso de la reducción de costos en la movilidad de mercancías producto de la aglomeración se presenta cuando las empresas localizadas en las ZEE establecen vínculos hacia

atrás con otras empresas ubicadas en el polígono de las ZEE y también con empresas ubicadas fuera de él, pero en las proximidades, lo que reduce los costos de transporte de materias primas o bienes intermedios. También la aglomeración puede generar vínculos hacia adelante cuando las empresas de la misma ZEE se convierten en un canal de demanda. Adicionalmente la agrupación de los productores de bienes finales, proveedores intermedios y consumidores puede producir un proceso de autorreforzamiento al atraer a nuevas empresas a las ZEE (World Bank, 2017). En términos de empleo, el agrupamiento de empresas en las ZEE puede crear densos grupos de mano de obra calificada, que cobra mayor relevancia cuando las ZEE se especializan en alguna industria o cadena de suministro.

Incentivos fiscales y no fiscales para atraer inversión

Los incentivos fiscales de las ZEE se orientan a reducir los impuestos para las empresas y, a veces, para los empleados clave. Los instrumentos fiscales pueden ser impuestos corporativos reducidos o exenciones fiscales permanentes y temporales; créditos fiscales a la inversión o bonificaciones por depreciación acelerada; o impuestos y aranceles de importación más bajos. Mientras que los incentivos no fiscales se materializan en desarrollo de infraestructura especializada, capacitación laboral, apoyo de expatriación o incluso subsidios salariales. A pesar del amplio uso de los incentivos fiscales, su aplicación puede generar y ampliar los desequilibrios económicos de los países donde se establecen las ZEE por dos motivos: primero se dejan de percibir importantes ingresos fiscales, segundo algunas empresas de baja productividad pueden recibir los incentivos fiscales por el solo hecho de su localización en las ZEE en detrimento de empresas más productivas localizadas fuera.

El papel de las ZEE en las exportaciones

Las ZEE se crean con la finalidad de fomentar las exportaciones y muchas veces se plantean también el objetivo de estimular las exportaciones regionales. Los beneficios proporcionados por los agrupamientos industriales, los beneficios fiscales y no fiscales inciden positivamente en el impulso de las exportaciones de las ZEE y llegan a representar una proporción del total de exportaciones del país. No obstante, el dinamismo exportador de algunas ZEE parece asociarse más a la orientación exportadora del país que de la propia ZEE (World Bank, 2017).

El desempeño de las empresas en las ZEE

Las empresas establecidas en las ZEE registran mejor desempeño que las empresas externas, porque tienen una influencia positiva en el capital, la relación capital-trabajo, el empleo, los productos y la productividad laboral. Sin embargo, se registran efectos mayores cuando se trata de empresas intensivas en capital que cuando son empresas intensivas en fuerza de trabajo. También se observan diferencias cuando son áreas de mayor potencial de mercado y que cuentan con mayor dotación de infraestructura que cuando se trata de áreas de bajo potencial de mercado y escasa infraestructura.

Los resultados del mercado laboral en las ZEE

La creación de empleos en las regiones donde se localizan los agrupamientos industriales de las ZEE es uno de los principales objetivos. Sin embargo, se reconoce que el empleo se localiza en un número pequeño de regiones y que al mismo tiempo estas regiones atrajeron población migrante que no necesariamente logró emplearse, manteniendo relativamente altos los niveles de desempleo. Otro de los aspectos relevantes se refiere a la mejora de las capacidades laborales de los trabajadores. Los agrupamientos industriales especializados en un sector han proporcionado el desarrollo de habilidades laborales a través de capacitaciones y difusión del conocimiento entre empresas y trabajadores, mejorando la productividad del trabajo y en alguna medida se ve reflejada en el incremento de los salarios.

Las economías de derrame y las ZEE

Las ZEE son un instrumento ampliamente utilizado para impulsar procesos de desarrollo en áreas rezagadas. Los hacedores de política esperan que la inversión pública en la construcción de ZEE se recupere por medio de la atracción de inversión extranjera y nacional que permita efectos de derrame en las economías locales y en el crecimiento económico de largo plazo. Sin embargo, los efectos de derrame dependen de factores mediadores, y canales de transmisión son cruciales para facilitar los efectos indirectos. Dichos factores dependen de las características de las empresas localizadas en las ZEE como de las empresas que no lo están, en las dotaciones de la fuerza de trabajo, y de factores institucionales de los países de acogida. Por su parte, los derrames de conocimiento dependen en gran medida de la aptitud de absorción local para identificar,

interpretar y luego transmitir nuevos conocimientos a los procesos de producción locales.

La experiencia de las ZEE de China

Por lo general se menciona el caso de China como una experiencia exitosa en cuanto al desarrollo de ZEE, a partir de que en el año de 1980 establece siete ZEE especiales: Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen, Hainan, Shanghai Pudong y New Area. Sin embargo, es importante identificar los principales factores que han impulsado el crecimiento de las ZEE, así como algunos de los problemas que reporta la literatura especializada (este apartado se basa en Domínguez y Brown, 2017; y González y Meza, 2009). Lo que puede servir para la toma de decisiones en la elaboración de las estrategias impulsadas para las ZEE de México.

La localización

Las siete ZEE mencionadas tienen como característica que su localización se realizó en áreas clave de la costa oriental del país, porque se encuentran relativamente cercanas a Macao, Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur, lo que permitió atraer inversión extranjera directa de empresarios chinos de ultramar, así como de otros países asiáticos. Además de la cercanía en términos de distancia, también desempeñó un papel importante la cercanía cultural de los empresarios que invirtieron inicialmente en las nuevas ZEE.

La participación gubernamental

El gobierno ha tenido un papel fundamental en el impulso de las ZEE como parte de una estrategia más amplia de industrialización del país. Inicialmente el gobierno central creó una legislación específica que permitiera la inversión extranjera directa, los incentivos fiscales temporales y permanentes, la repatriación de beneficios, así como la prestación de servicios financieros para el cambio de divisas. Al mismo tiempo que destinó cuantiosos recursos económicos para la dotación de infraestructura de transporte, de acceso a la tierra a bajo costo, de prestación de servicios especializados y de servicios para la producción. Posteriormente el gobierno central delegó en los gobiernos locales la gestión e impulso de las ZEE, ahora estos gobiernos por medio de estrategias de formación de recursos humanos, de asesoría empresarial, del incremento del presupuesto destinado a la investigación y desarrollo entre otros instrumentos.

También destaca en el ámbito del gobierno local la creación de un sistema legal propio con el objetivo de impulsar el crecimiento económico en función de los requerimientos locales.

Los agrupamientos industriales

Las ZEE se distinguen por concentrar a grandes empresas y conglomerados industriales para fomentar los agrupamientos industriales con el fin de obtener beneficios de las economías de escala, como los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, la fuerza de trabajo especializada, los servicios financieros especializados y la difusión del conocimiento que les permita incrementar la productividad y la competitividad de las ZEE.

Algunas de las críticas a las ZEE se centran en la gran cantidad de recursos económicos destinados a la creación de infraestructura para atraer inversión extranjera. Otra crítica se enfoca en los ingresos que deja de percibir el país por los incentivos fiscales que otorga en estas zonas. Quizás una de las críticas más difundidas es la incapacidad para difundir los procesos de industrialización y de crecimiento económico al resto de la región donde se localizan las ZEE, por su incapacidad de articularse dinámicamente con las actividades productivas de la región.

Las ZEE en México

Para el análisis de la estrategia de ZEE es importante situar el contexto reciente de la política de desarrollo económico e industrial en México, asumiendo que, dentro de los enfoques señalados del desarrollo regional, el dinamismo de los territorios está condicionado por una trayectoria productiva histórica específica (Unger, 2010:150,151), pero también por factores de corte macro y del contexto internacional.

El proceso de industrialización impulsado a partir de la década de los cuarenta del siglo pasado, a través de la política de sustitución de importaciones, tuvo como resultado el establecimiento de sectores productivos vinculados más con la producción de bienes industrializados que implicaban la importación de tecnologías, por ejemplo, el sector automotriz, y, de manera general, bienes de consumo duradero, teniendo como mercados principales a las grandes urbes. Este patrón industrial dejó de lado formas de producción artesanales y procesos productivos locales, que permanecieron como marginales (Paunero, et. al. 2007:225).

En décadas recientes desde que se instrumenta la integración regional hacia el norte del continente, se ha visto una ruptura de encadenamientos productivos a varios niveles (Moreno-

Brid y Ros, 2010:302); de tal forma que se presentan escasos vínculos entre los sectores dinámicos –concentrados en el mercado externo y que forman parte de los encadenamientos productivos globales- y los sectores productivos regionales (Dussel, Piore y Ruiz, 1997; citado en Paunero, et. al. 2007:226).

En contraste con los SPL de otras latitudes (como Europa) en México un gran número de sistemas productivos locales tradicionales se sustentan en condiciones de supervivencia, vinculados con los sectores agrícola-alimentarios. En muchos de ellos predomina también la población indígena y con grados de marginación y pobreza altos. Estos sistemas tienden ser absorbidos por las fuerzas globales bien a través de su destrucción -vía la expropiación de sus tierras- y/o integración subordinada a través del comercio y los servicios (Ibid.:234).

Es en este contexto de intensificación de relaciones transnacionales, y de fragmentación de industria mexicana, que se propone la estrategia de ZEE. En México, las Zonas Económicas Especiales se anuncian en febrero de 2015 (Istmo de Tehuantepec en Oaxaca, Puerto Chiapas en ese estado, y Lázaro Cárdenas en Michoacán) y constituyen “una gran apuesta del Estado mexicano por el desarrollo regional, a la que se suman estímulos municipales y estatales, así como una amplia gama de incentivos no fiscales y apoyos en áreas como financiamiento, emprendimiento, capacitación e infraestructura, entre otros” (Autoridad Federal Para el Desarrollo de las Zonas Económicas Especiales, septiembre 2017¹)

De manera oficial se indica que una Zona Económica Especial (ZEE) es un área delimitada geográficamente, ubicada en un sitio con ventajas naturales y logísticas para convertirse en una región altamente productiva. En el paquete de incentivos se considera: Incentivos Fiscales: ISR, IVA, Seguridad Social y Régimen Aduanero Especial. Incentivos Locales: Por lo menos Nómina, Predial, Traslado de Inmuebles, Hospedaje y Compras de Gobierno. Incentivos No Fiscales: A través de programas federales en Inversión Inicial, Financiamiento, Capacitación, Innovación, Competitividad, Apoyo Sectorial, Apoyo al Empleo y Emprendimiento; Ventanilla única. Se anuncia un compromiso de inversión a la fecha (enero de 2018) de seis mil 200 millones de dólares (<https://www.gob.mx/zee>).

Es decir, en el caso de México se proponen objetivos de mayor alcance que los propósitos comunes mencionados arriba. Las ZEE “se establecerán con el objeto de impulsar, a través de la inversión productiva, el crecimiento económico sostenible, sustentable y equilibrado de las

regiones del país que tengan mayores rezagos en desarrollo social” (Art. 6, de la Ley Federal de Zonas Económicas Especiales, DOF, 2016). Esta Ley regula la operación de las ZEE

para impulsar el crecimiento económico sostenible que, entre otros fines, reduzca la pobreza, permita la provisión de servicios básicos y expanda las oportunidades para vidas saludables y productivas, en las regiones del país que tengan mayores rezagos en desarrollo social, a través del fomento de la inversión, la productividad, la competitividad, el empleo y una mejor distribución del ingreso entre la población. (Art. 1.).

Se agrega:

Dichas Zonas serán consideradas áreas prioritarias del desarrollo nacional y el Estado promoverá las condiciones e incentivos para que, con la participación del sector privado y social, se contribuya al desarrollo económico y social de las regiones en las que se ubiquen, a través de una política industrial sustentable con vertientes sectoriales y regionales. (Art. 1, DOF, 2016).

3. Situación en Chiapas

La Zona Económica Especial de Puerto Chiapas, ubicada en el municipio de Tapachula, busca “generar un desarrollo integral de la región, fomentando la atracción de inversiones, la creación de empleos formales y bien pagados y la creación de cadenas productivas” (<https://www.gob.mx/zee>). La Zona es un área geográfica sujeta a un régimen especial de incentivos, estímulos y facilidades administrativas. La Zona fue decretada por el Ejecutivo Federal el día 28 de septiembre del 2017. Dicha Zona, abarca una superficie de 8,612 hectáreas, contando con un Predio Federal con una extensión de 523 hectáreas. Además de la extensión de este polígono amplio, se contempló un Área de Influencia involucrando a los municipios aledaños, que para el caso de Puerto Chiapas son: Tapachula, Tuxtla Chico, Suchiate, Huehuetán, Mazatán, Frontera Hidalgo y Metapa. Oficialmente, se entiende que “La ZEE de Puerto Chiapas, destaca por su dinamismo fronterizo derivado del intercambio comercial y de servicios que existe con Centroamérica, Latinoamérica y Asia, además de contar también con conectividad con el

resto del territorio nacional por la red vial y ferroviaria” (Ibid.).

Como parte de la especificidad territorial donde se ubica esta Zona, cabe mencionar que Chiapas ocupa un lugar destacado en el país en la producción y exportación de productos agrícolas (plátano, mango y café, principalmente), pero éstas se realizan con un bajo nivel de transformación. En el periodo de 2003 a 2015, el PIB primario bajó su aportación al PIB total, de 8.8 al 6.7%. El secundario paso de 33 a 26%, es decir se redujo la aportación del sector productivo en general. En este periodo, la industria manufacturera pasó de aportar 12.7% al 10.2% del Producto estatal. Cabe destacar el crecimiento relativo de la aportación del PIB manufacturero al sector secundario (de 38.5 a 39.3%), del alimentario al Secundario (de 9.8 a 11.7%), y del alimentario a la manufactura (de 25.4 al 29.6%). Es decir, la manufactura e industria alimentaria sostienen en parte al sector secundario, en este periodo (Tablas 1 y 2).

Tabla 1. Chiapas. Composición del PIB, Total y Sectores. 2003-2015 (Año Base 2013)

| Periodo | Total de la actividad económica Chiapas | Total actividades primaria Chiapas | Total actividades secundarias Chiapas | Total industrias manufactureras Chiapas | 311 Industria alimentaria Chiapas |
|---------|---|------------------------------------|---------------------------------------|---|-----------------------------------|
| 2003 | 248123.227 | 21940.471 | 81794.783 | 31457.94 | 7998.297 |
| 2004 | 238375.89 | 20617.682 | 68697.106 | 29417.957 | 7622.963 |
| 2005 | 240279.559 | 18740.146 | 67797.588 | 27911.175 | 8143.571 |
| 2006 | 248414.302 | 19719.962 | 73137.71 | 28794.799 | 8005.018 |
| 2007 | 252536.304 | 20309.059 | 69330.669 | 29437.521 | 8381.942 |
| 2008 | 258289.89 | 19961.21 | 74678.646 | 28970.248 | 8613.462 |
| 2009 | 256698.362 | 20026.696 | 75768.908 | 29508.529 | 8699.305 |
| 2010 | 270989.331 | 20757.394 | 84566.691 | 29816.387 | 8514.158 |
| 2011 | 279446.584 | 20808.961 | 85043.298 | 30686.857 | 8463.662 |
| 2012 | 284733.625 | 20576.267 | 85582.327 | 29882.511 | 8770.024 |
| 2013 | 280925.273 | 20772.068 | 76769.782 | 29022.838 | 8774.245 |
| 2014 | 294768.593 | 19843.33 | 82355.899 | 30372.055 | 8821.725 |
| 2015p/ | 291841.698 | 19689.854 | 75934.903 | 29858.831 | 8849.89 |

Fuente: Banco de Información Económica INEGI, www.inegi.org.mx, 13 noviembre de 2017.

Tabla 2. Chiapas. Contribución de la industria alimentaria al Producto Interno Bruto (PIB) estatal y manufacturero (años 2003-2015). Millones de pesos, a precios constantes de 2013

| AÑO | % PRIMARIO/ PIB TOTAL | % SECUNDARIO/ PIB TOTAL | % MANUFACTURA / PIB TOTAL | % MANUFACT/ SECUND | % ALIMENT/ SECUND | % ALIMENT / MANUFA CT |
|------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------------------|--------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| 2003 | 8.8 | 33.0 | 12.7 | 38.5 | 9.8 | 25.4 |
| 2004 | 8.6 | 28.8 | 12.3 | 42.8 | 11.1 | 25.9 |
| 2005 | 7.8 | 28.2 | 11.6 | 41.2 | 12.0 | 29.2 |
| 2006 | 7.9 | 29.4 | 11.6 | 39.4 | 10.9 | 27.8 |
| 2007 | 8.0 | 27.5 | 11.7 | 42.5 | 12.1 | 28.5 |
| 2008 | 7.7 | 28.9 | 11.2 | 38.8 | 11.5 | 29.7 |
| 2009 | 7.8 | 29.5 | 11.5 | 38.9 | 11.5 | 29.5 |
| 2010 | 7.7 | 31.2 | 11.0 | 35.3 | 10.1 | 28.6 |
| 2011 | 7.4 | 30.4 | 11.0 | 36.1 | 10.0 | 27.6 |
| 2012 | 7.2 | 30.1 | 10.5 | 34.9 | 10.2 | 29.3 |
| 2013 | 7.4 | 27.3 | 10.3 | 37.8 | 11.4 | 30.2 |
| 2014 | 6.7 | 27.9 | 10.3 | 36.9 | 10.7 | 29.0 |
| 2015 | 6.7 | 26.0 | 10.2 | 39.3 | 11.7 | 29.6 |

Fuente: Banco de Información Económica, INEGI, www.inegi.org.mx

El único agrupamiento industrial operando en el estado es el Parque Industrial Puerto Chiapas. Cuenta con 301 hectáreas, con un polígono urbanizado y lotes de 5,000 a 10,000 m², para el desarrollo industrial, comercial y de servicio. Cuenta con un Corredor Logístico Multimodal teniendo en un radio de 20 km los siguientes servicios básicos: un Aeropuerto Internacional, una Frontera con Centroamérica, Autopistas que conectan con el resto del país, red Ferroviaria, y Muelles de carga, Turístico y Pesquero. El recinto fiscal estratégico, constituye un inmueble habilitado por la Administración General de Aduanas exclusivamente para la introducción por tiempo limitado, de mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, bajo el

Régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico

A fines del año 2015, se encontraban instaladas allí 21 empresas, de las cuales 10 eran del sector agroindustrial y agroalimentarios, principalmente de mariscos. Dos de ellas (una de biodiesel y otra liofilizadora de café) se reportaban sin funcionamiento, <http://www.spdfs.chiapas.gob.mx/fideporta/>, 15 de septiembre de 2015). El resto de empresas operaban en ramos distintos al agroindustrial: hidrocarburos, incineración de residuos químicos, fabricación de plásticos, y marina turística (Tabla 3).

Tabla 3. Empresas instaladas en el Parque Industrial Puerto Chiapas (al año 2015)

| Nombre | Producto | Inicio de operaciones |
|--|--|-----------------------------|
| Cafés de Especialidad de Chiapas, S.P.I. de C.V. | Liofilizado y otros procesos de Café | 2010 |
| Congeladora y Exportadora de Mariscos Ochoa, S. A. | Maquila, empaque y exportación de mariscos | 1979 – no opera actualmente |
| Congeladora y Maquiladora de Chiapas. | Maquila, empaque y exportación de mariscos | 1984 |
| Crustáceos del Soconusco S. de R. L. de C. V. | Captura, maquila y exportación de camarón. | 1984 |
| Frigoríficos del Sur S. A. de C. V. | Resguardo y conservación de atún y otros productos precederos. | 2005 |
| Herdez, S. A de C. V. | Procesamiento y envasado de atún. | 1998 |
| Herport S.A. de C. V. (En construcción) | Procesamiento de productos pesqueros, y agropecuarios | |
| Nutrición Animal del Soconusco S. P. R. de R. L. | Elaboración de alimentos balanceados para animales. | 2007 |
| Planta Piloto de Biodiesel (En | Producción de Biodiesel. | 2010 |

| | | |
|---|----------------------------------|------|
| construcción) | | |
| Procesadora Especializada de Alimentos S.A. de C.V. | Procesamiento y envasado de atún | 2005 |

Fuente: <http://www.spdfs.chiapas.gob.mx/fideporta/>

Para el mes de noviembre de 2017, la información oficial indicaba la presencia de las siguientes empresas:

1. Procesa
2. Herdez
3. Cafesca
4. Plásticos del Soconusco
5. Nutrición animal del Soconusco
6. Lubricantes y combustibles marinos
7. Suministradora de Combustibles y Lubricantes de Puerto Madero

En la administración 2012-2018 el gobierno federal se propuso el compromiso de establecer Parques Agroindustriales en siete estados del país, de los cuales se establecería uno en Chiapas, único en el sureste del país. Inicialmente se pensaba en tres Parques de este tipo, en los municipios Tapachula, Comitán y Ocozocoautla, pero solo se logró el de Tapachula. En el mes de octubre de 2014 comenzó la construcción del “Parque Agroindustrial para el Desarrollo Regional del Sureste” (en Puerto Chiapas), con una inversión inicial de 400 millones de pesos (SAGARPA, distintos comunicados). Allí

alrededor de 15 empresas desarrollarán proyectos agroindustriales entre los que se encuentran: Una planta extractora de aceite de pasta de soya, una procesadora y empacadora de mango, una seleccionadora y procesadora de aceite y de pasta de ajonjolí, un destilador de caña de azúcar, una fábrica para la elaboración de plásticos y mezcladora de insumos para la producción de plátano, una planta extractora de aceite de palma, una planta procesadora de cereales y galletas, envasado de café liofilizado para su exportación, procesadora de alimentos de plátano, la primera red en frío para plátanos, la

primera procesadora de etanol, plásticos para cultivos de plátanos, y otra más de pitas y rafias agrícolas. (Fletes, et. al. 2016).

Como se puede ver, ha habido una serie de iniciativas Estatales para conformar un tipo de conglomerado en la región. Por eso, es útil evaluar la orientación que se le quiere dar a la ZEE en Chiapas respecto al potencial del conjunto de los sistemas productivos locales operando. En investigaciones realizadas por los autores (ver Fletes, et. al., 2016), se ha encontrado el predominio actual de tres principales industrias que integran actores locales, prácticas productivas, rasgos de identidad, recursos locales y endógenos, y conocimientos locales diversos sobre procesos productivos relacionados. Estas son el mango, la palma africana y los productos no tradicionales, las cuales constituyen un verdadero Sistema Agroindustrial Regional (SAR), con muy escasos enlaces organizacionales e institucionales pero que comparten los elementos señalados.

En el SAR señalado, en el Corredor Costero, las empresas obtienen una variedad de productos, entre los que se encuentran los siguientes: mango ataulfo fresco (empacado), aceite crudo de palma, café con distinto procesamiento (tostado y molido), café descafeinado y soluble, marañón (nuez de la India), grano de café confitado, mermeladas, mango deshidratado, cacao, plátano deshidratado, salsas, cardamomo, macadamia, piña, cacahuates, chocolate, café con chocolate, habas, pistaches, licores, tascalate, pinole, chocolate almendrado, con cacahuete, con vainilla y glaseado, chococafé rústico, botana de cacao y almendra con chile, jamaica, papaya, quesillo, queso crema, queso Cotija, queso de sal, mermelada de carambola, chile, achiote, vainilla, miel de abeja, jalea de café, mermeladas dulces y enchiladas. De este modo, se pueden identificar cuatro principales agroindustrias: mango, lácteos-queso, “productos no tradicionales”, y aceite de palma (Fletes, et. al., 2016). Algo muy significativo es que hay una reducida participación de agricultores (sean pequeños o grandes) involucrados en estas unidades agroindustriales, es decir en procesos de transformación.

Ahora bien, desde la perspectiva oficial, la Autoridad Federal para el Desarrollo de las Zonas Económicas Especiales, señala la Agroindustria como una de las “vocaciones productivas a desarrollar en la Zona”, junto con la industria Eléctrica-Electrónica, Pulpa y Papel, y Autopartes. De acuerdo con nuestras investigaciones directas con empresarios y productores

locales, es importante considerar que más allá de la agroindustria no se detectan actividades que constituyan un cierto nivel mínimo de encadenamientos productivos regionales en las demás vocaciones percibidas. La actividad de autopartes se reduce a la empresa Axa Yazaki, dedicada a la fabricación de equipo eléctrico y electrónico y sus partes para vehículos automotores, con plantas instaladas en los municipios Villaflores y Tuxtla Gutiérrez. La industria de autopartes e incluso la automotriz ha sido promovida por representantes del Banco Mundial en reuniones con funcionarios de distintas Secretarías estatales, como un sector con potencial para la ZEE. Se presenta difícil que ello pueda generarse por decreto, pues este tipo de inversiones requieren, como se ha enunciado en el análisis teórico, recursos materiales y de conocimiento, mano de obra adiestrada y especializada, una base de proveedores regionales de ciertos insumos, en síntesis un nivel mínimo de condiciones territoriales para su asentamiento. En países como China, la estrategia de ZEE ha crecido en el marco de una ardua labor no solo del Estado sino a través de la constitución de la creación de organismos sociales, industriales y empresariales que guardan estrechas relaciones de colaboración, en medio de una estrategia de expansión global (Shambaugh, 2014).

Por otro lado, en términos operativos, algunos autores han analizado que no se tendrían los resultados anunciados en la LFZEE, en tanto, mencionan Sevilla y colaboradores: 1) Las inversiones productivas descansarían en los “animal spirits” de los empresarios, que siempre se han manifestado poco interesados en invertir en un estado donde hay carencias de infraestructura física que incrementa inevitablemente los costos de producción y dificulta tanto el abastecimiento material como la salida de la producción hacia los atractivos mercados del norte; 2) Sin modificar los niveles salariales actuales, se crearía empleo muy pobre (uno de los atractivos de estas zonas sería la abundancia de mano de obra barata en las zonas pobres), con un escaso efecto multiplicador sobre la economía local; 3) El alcance de la propuesta es muy limitado en relación a las necesidades, por ejemplo en Chiapas se prevé invertir solo en una zona del Soconusco (Puerto Chiapas) (Sovilla, Díaz y López, 2017:385).

Lo anterior indica que la inversión en ZEE en este tipo de especificidad territorial puede conducir a la generación de una economía de enclave, es decir un dinamismo económico desconectado de los sistemas productivos locales. Como ha sido oficialmente presentada, el desarrollo territorial se limita a acomodar el territorio a las necesidades del posible grupo de

empresas participantes. Incluso, en la ZEE, el Programa de Desarrollo anunciado por la LFZEE constituye

El instrumento de planeación que prevé los elementos en materia de ordenamiento territorial y las características de las obras de infraestructura de transporte, de comunicaciones, de logística, energética, hidráulica y otras que se requieren ejecutar en el exterior de la Zona para la operación de la misma y, en su caso, otras obras que sean complemento a la infraestructura exterior; así como las políticas públicas y acciones complementarias a que se refiere el artículo 12 de esta Ley. (DOF, 1 de junio de 2016).

Desde esa perspectiva, las ZEE representan una alternativa favorable en términos de incorporar la región en algunas cadenas productivas globales y nacionales, es decir de participar en flujos globales, mas no en la meta permanente del desarrollo regional dirigido a la integración territorial de los procesos productivos en condiciones de equidad y competitividad del propio territorio.

Reflexiones finales

La estrategia de ZEE podría tener como efecto el establecimiento de nodos de cadenas productivas escasamente vinculados con los sistemas productivos de los territorios donde se instalan. Para disminuir este posible impacto debe establecerse una estrategia de desarrollo territorial que tenga como base la integración de los elementos endógenos (procesos productivos locales, conocimientos, capital local, encadenamientos, innovación y desarrollo tecnológico local) de las regiones donde aquellas operen; además de una política nacional clara de desarrollo industrial. A pesar de que la LFZEE menciona la necesidad de promover encadenamientos de pequeñas y medianas empresas, no indica la manera en que se van incorporar a (o se va interrelacionar las ZEE con) los agentes y sistemas productivos locales actualmente operando en los territorios. En ese sentido, con la estrategia de ZEE el Estado promueve una integración de regiones pobres en los flujos nacionales e internacionales, mas no una propuesta nueva de desarrollo regional en todos sus términos, integral, eficiente, equitativa, sustentable y con efectos en la innovación regional.

Bibliografía

- Albuquerque, Francisco (2014), “Universidad, desarrollo y territorio en América Latina”, en Fletes, Héctor; Valdiviezo, Guillermo; Ixtacuy, Octavio (Coords), *La perspectiva local en la discusión del desarrollo. Aportes teórico-metodológicos*, México: UNACH, U de G, UAN, UMNSNH.
- DOF (2016), *Ley Federal de Zonas Económicas Especiales*, 1 de junio de 2016
- Domínguez, Lilia y Flor Brown (2017), “Las zonas económicas especiales: los retos para México”, *Revista de Economía Mexicana*, (2):188-232.
- González, Juan y José Meza (2009), “Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, (156):101-124.
- Iglesias, David; Ramírez, Jesús (2008), “La formación de sistemas productivos locales”, *Teoría y Praxis* (5):51-67
- Farole, Thomas (2011), *Special Economic Zones in Africa. Comparing Performance and Learning from Global Experience*, Washington, DC: World Bank.
- Farole, Thomas & Gokhan Akinci (2011). *Special Economic Zones. Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*, Washington, DC:World Bank,
- Fernández-Satto, Víctor; Vigil-Greco José (2007), “Clusters y desarrollo territorial. Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina”, *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. VI, (24):859-912
- Fletes, Héctor; Ocampo, Guadalupe; Valdiviezo, Guillermo (2016), “Dinamismo de la agroindustria en el Corredor Costero de Chiapas, México. Coordinación y competitividad territorial”, *Mundo Agrario*, Vol. 17, (36):1-20
- Fletes, Héctor (2013), *Construyendo la globalización. Estado, mercado y actores de las cadenas agroindustriales de mango desde Chiapas*, México: UNACH, EDICIONES DE LA NOCHE.
- Godínez, Juan (2010), *Agrupamientos productivos y condiciones de desarrollo: el agrupamiento industrial de Azcapotzalco y otros estudios de caso*, México: Ediciones Neón, UAM A.
- González, Juan y Orozco Manuel (2015), “¿Hay algo nuevo en el paradigma del desarrollo regional en el siglo XXI?”, en Montserrat María del Pilar; Merritt Humberto; Isunza

- Georgina (Coords.), *Los desafíos del desarrollo local*, México: IPN, Miguel Ángel Porrúa.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros Bosch (2010), *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*, México: FCE.
- Paunero, F. Xavier; Sánchez, Germán; Corona, Leonel (2007), “Sistemas productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea”, *Economía informa*, (345):216-237
- Robles, Josefina y Godínez Juan (2010), “Actividad económica, territorio y desarrollo productivo”, en Godínez, Juan (Coord.), *Agrupamientos productivos y condiciones de desarrollo: el agrupamiento industrial de Azcapotzalco y otros estudios de caso*, México: Ediciones Neón, UAM A.
- Rózga, Ryszard (2011), “Teorías y modelos contemporáneos del desarrollo regional”, en Bustamante, John Jaime (Comp.) *Desarrollo y territorio. Tomo 1. Visiones teóricas y empíricas del desarrollo territorial*, Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana.
- Rubini, Laurreta; Marco Di Tommaso & Elisa Barbieri (2015), “Special Economic Zones and Cluster Dynamics: China”, in J.D. Wright (Editor) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, London: Elsevier.
- Shambaugh, David (2014), *China Goes Global. The Partial Power*. New York: Oxford University Press
- Sovilla, Bruno; Díaz, Ángel; López, Rosaura (2017), “El Estado empleador de última instancia: una propuesta para Chiapas”, *Memoria del 3er Congreso Internacional en Ciencias Sociales*, México: UNACH.
- Unger, Kurt (2010), *Globalización y clusters regionales en México: un enfoque evolutivo*, México: FCE.
- World Bank (2008). *Special Economic Zones. Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*. Washington, DC:World Bank,
- World Bank (2017). *Special Economic Zones. An Operational Review of Their Impacts*. Washington, DC: Competitive Industries and Innovation Program CIIP.

Notas _____

¹ <https://www.gob.mx/zee/articulos/que-las-zonas-economicas-especiales-cumplan-este-papel-detonador-frente-a-la-mayor-asignatura-pendiente-de-la-nacion-por-un-mexico-que-siempre-sea-igual?idiom=es>

La modernidad y el enfoque de políticas públicas en materia de nutrición

Modernity and the focus of public policies on nutrition

Sebastián Felipe Amaro Cavada¹

Resumen: Esta ponencia pretende aportar elementos para analizar las políticas públicas en materia de nutrición en contextos globalizados donde la obsolescencia de las perspectivas de modernidad y su aplicación en contextos disímiles, han coadyuvado a la aparición de enfermedades asociadas a una ingesta inadecuada de alimentos. Se cuestionará la lógica de diseño y operación de políticas públicas (principalmente caso de la Cruzada Nacional contra el Hambre) en el México contemporáneo. Se evidencia la disociación entre la democratización de la construcción ciudadana de derechos en materia alimentaria y el orden clientelar bajo el cual se rige la operación de políticas en México.

Abstract: The objective of the presentation is to lay the groundwork for an analysis of governmental policy on nutrition in a worldwide context where the obsolescence of modern perspective have contributed to the rise of diseases linked to poor food habits. The design and the implementation of such programs (particularly the National Crusade against Hunger) in Mexico shall be analysed as the evidence shows the dissociation between the democratisation of the citizen construction of rights in food consumption and the existing plan benefiting corporations that rules the nation.

Palabras clave: Seguridad Alimentaria; Políticas Públicas; Alimentación; Globalización; Cruzada Nacional contra el Hambre

Un nuevo paradigma para las políticas de seguridad alimentaria en México

El punto de partida de esta disertación, es que la alimentación como fenómeno complejo, de múltiples y diversas determinaciones, supone un reto para pensar las políticas alimentarias, sobre todo, en contextos donde la modernidad tranforma el proceso alimentario y este adquiere diversos significados que constantemente se articulan a procesos globales y locales en la configuración del comportamiento alimentario.

¹ Maestría, políticas públicas, UAM Xochimilco, Combate al hambre, Seguridad alimentaria, Soberanía alimentaria, Evaluación de políticas públicas, Globalización, Antropología de la alimentación. Correo-e sebasamaro@gmail.com

El hambre es el síntoma de que el sistema alimentario mundial sufre una enfermedad profunda, donde diversos factores han permitido que parte de la población no pueda acceder a alimentos sanos de manera variada y suficiente, y en paralelo, exista una epidemia de obesidad y sobrepeso. Las grandes contradicciones están presentes de manera general, en amplias zonas geográficas desde que comenzó el proceso de liberación económica aunado al desmantelamiento del Estado, y la emergencia de políticas públicas neoliberales. La seguridad alimentaria se ha visto amenazada por un sistema alimentario que dislocó diversas soberanías alimentarias.

En este sentido, el sistema alimentario, tal y como lo conocemos en la actualidad, vive un momento crítico, fruto de un sistema económico que apuntala la desigualdad y vertido a cubrir las necesidades alimentarias desde un paradigma enfocado al impulso productivo. Este modelo, no hace más que evidenciar una serie de contradicciones a nivel mundial que colocan en el centro de la discusión, la viabilidad de continuar con un arquetipo alimentario que cada vez se aleja más de las necesidades básicas de la población. Los individuos están cada vez más desconectados de la producción de los alimentos, de su adecuado consumo y de mantener dietas saludables (De Schutter, 2014). Sin duda, el panorama alimentario mundial ha contribuido a generar niveles récord de enfermedades asociadas al consumo de alimentos en tanto las económicas locales se agotan y desangran. Por ello, es necesario vincular al ciudadano de a pie con toda la cadena alimentaria para que de esta manera, volver la seguridad alimentaria, un instrumento de política institucional, mucho más cercano y sensible a las necesidades de las personas y permitir generar una democratización al acceso a una dieta suficiente, saludable y variada.

El sistema alimentario del 2008 que provocó aumentos desmedidos en los precios de los alimentos, es un aviso importante sobre el panorama alimentario contemporáneo. Con el nuevo, siglo los problemas a los que nos enfrentamos hoy en día son diferentes de los de hace cincuenta años. Es fundamental formular un nuevo paradigma centrado en el bienestar, la resiliencia y la sostenibilidad que sustituya el paradigma actual orientado a la productividad y a la culpabilidad individualizada y sostener así, una acercamiento al cumplimiento cabal al derecho a una alimentación adecuada y sana. La ecuación no es sencilla no obstante puede resolverse de manera positiva.

Para poder contextualizar los asuntos de inseguridad alimentaria tales como hambre, obesidad y sobrepeso padecidos en el país, es vital mencionar que responden a múltiples factores.

Dada la naturaleza compleja y multifactorial del problema, se tendrá que asumir acciones y análisis desde diversas trincheras que permita un enfoque, concepción e intervención adecuada del problema.

En primera instancia, es posible señalar que México no enfrenta problemas de disponibilidad de alimento. El país cuenta con alrededor de 3,500 Kcal. per cápita.¹ Por tanto, la situación de inseguridad alimentaria que sufren algunos grupos particulares de la población, responde en su mayoría, a la falta de una renta mínima para poder adquirir alimentos a través del mercado o de condiciones para producirlos de manera autosuficiente.

Por otro lado, existe una clara tendencia mundial de casos de obesidad, sobrepeso y enfermedades relacionadas a una ingesta inadecuada de alimentos. La transición laboral de la población después de las dos guerras mundiales y los efectos de la modernidad y la globalización sobre la dieta, han calado en los sistemas alimentarios y como estos se reproducen, propiciando que, a los problemas de seguridad alimentaria y nutricional (SAN) originados en un principio por una malnutrición por déficit, ahora se sumen aquellos causados por un consumo excesivo de alimentos industrializados, con alta densidad energética, pobres en nutrientes y que han logrado su masificación a través de modelos de difusión, escalamiento y consumo.

Estas situaciones en conjunto con factores propiamente médicos, han desencadenado un rápido aumento en la obesidad y sobrepeso en niños y adultos. Estos problemas afectan con mayor fuerza a grupos de bajo nivel socioeconómico, más vulnerables ante la elevada oferta, los bajos precios y la masividad de la publicidad y exposición de alimentos industrializados (ENSANUT, 2016).

En este sentido, es importante señalar que en los sistemas democráticos contemporáneos, la alimentación adquiere una dimensión política cuando el Estado la asume como objeto para la intervención, es decir, cuando la transforma en una política pública. Al respecto, la literatura de políticas coloca al Estado como un actor principal que, al asumir un asunto público como problema público², lo define y pone en marcha acciones gubernamentales para modificar el *estatu quo* en un sentido determinado (Merino, 2013). De acuerdo con Luis Aguilar, “las acciones de gobierno, que tienen como propósito realizar objetivos de interés público y que los realizan con eficacia y aún eficiencia, es lo que en términos genéricos puede llamarse política pública” (Aguilar, 1993, sin número).

No se puede obviar que el derecho a la alimentación en México, elevado a rango constitucional en la reforma del 2011, da una nueva perspectiva a las políticas de SAN y es una oportunidad que permitirá posicionar el tema al frente de las prioridades político nacionales. Para ello, es necesario modificar la lógica retorcida que predomina en algunos sectores que ven las políticas sociales como concesiones de la autoridad o beneficios que se otorgan en un modelo de arriba hacia abajo, en lugar de asumir que se trata de obligaciones del Estado al garantizar derechos fundamentales (Gómez, 2014). Es vital establecer mecanismos de exigibilidad y recursos permanentes para el cumplimiento de este derecho.

Para hacer un diagnóstico e intervención desde la política pública, los desórdenes alimenticios están relacionados con las determinantes de la SAN y la vulnerabilidad de ciertos sectores o grupos sociales frente a esta. Para este ejercicio es conveniente vincular el problema público con los cuatro pilares de la SAN y realizar un andamiaje que permita entender al hambre, la obesidad, el sobrepeso y las enfermedades asociadas a una ingesta inadecuada de alimentos como parte de los problemas de inseguridad alimentaria que la población sufre. La falta de alguna de estas dimensiones básicas, donde el mecanismo subyacente en la construcción de la SAN esta basada en la inclusión de una serie de elementos, deben congeniar de manera paralela para su total cumplimiento.

Estas dimensiones son, la disponibilidad de alimentos, es decir, la oferta suficiente para la población tanto en calidad, como en variedad. La producción agrícola está fuertemente enlazada con esta dimensión. El acceso físico determinado por el ingreso de las familias, el precio de los alimentos y la provisión y acceso de apoyos sociales asociado a la infraestructura que facilite la disponibilidad. La utilización de los alimentos, su calidad y el uso que le den está marcado por un factor educativo y de acceso a la información que permite a la población, mantener y consumir dietas adecuadas según sus necesidades. En la medida en que un estado nutricional adecuado se fortifique, será una precondition para el logro de la SAN. Por último, pero no menos importante, está el factor de estabilidad a través del tiempo. La inquietud como la incertidumbre por poder acceder a alimento en un futuro, condiciona la SAN. Por ende, es necesario proteger los alimentos como se hace ya por medio de la Canasta Básica de Alimentos, para que los vaivenes y oscilaciones económicas a través del tiempo no destruyan la posibilidad de poder acceder a alimentos en cantidad suficiente. A pesar de esto, existen factores impredecibles que pueden

alterar el panorama alimentario, temporales o sequías ocasionadas por el cambio climático, conflictos bélicos o crisis económicas, se encuentran dentro del abanico de posibilidades que trastocan el acceso a dietas adecuadas (FAO, IFAD y WFP, 2013: 16-22).

Para el cumplimiento integral de la seguridad alimentaria y nutricional, es necesario fortalecer los sistemas de protección social,³ el sector salud y ampliar los sistemas alimentarios locales, por medio del despliegue de estrategias que logren crear un entorno económico, social y productivo propicio desde lo rural y lo urbano.

Para que la seguridad alimentaria marche adecuadamente, tiene que existir además de estas cuatro dimensiones, un contexto nacional bien cimentado que permita garantizarlo. En este sentido, no se puede dejar de lado un marco institucional adecuado en el cual la gobernanza sea también un pilar fundamental dentro de su construcción. Esta gobernanza debe entenderse como las decisiones de política en las que participa no sólo el Estado sino también una sociedad cada vez más involucrada.

La seguridad alimentaria en el México moderno

El problema público en materia de seguridad alimentaria y nutricional hace referencia a distintas condiciones, (hambre, desnutrición, deficiencias nutricionales, producción, abasto, consumo de los alimentos, obesidad y sobrepeso) aspectos que si bien han estado presentes de manera diversa en los principales programas que el país ha implementado para combatir el hambre, no se ha logrado aún, crear una política pública que logre coordinar acciones en todos estos rubros.

México cuenta con casi noventa años de experiencia en el tema, sin embargo, la mayoría de las acciones han respondido a los momentos de coyuntura política⁴ (como la misma Cruzada, por ejemplo), o de cambio de poderes en el país. Esto ha generado problemas en el seguimiento de los programas puesto que se han interrumpido sin poder verificar sus efectos a largo plazo. Esta situación evidencia que un problema tan intrincado como la seguridad alimentaria, no se solucionará por medio de una política pública aislada.

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta y parte de la década de los noventa, el gobierno mexicano comenzó a diseñar políticas y programas focalizados hacia la población que vivía en situación de pobreza extrema rural y urbana y concentró sus acciones en políticas de consumo. Este cambio coincidió con diversos momentos internacionales que abonaron para que

esta nueva dirección marchara. La era de la globalización impulsada por la caída del muro de Berlín y del bloque socialista que ello suponía, empujó la transición hacia un nuevo orden económico.

Con este modelo económico, el Estado comenzó un proceso de descentralización y desregularización y se impulsó una lógica de liberalización económica afectando con ello la orientación de la política social que se avocó a enfrentar la pobreza y la desigualdad principalmente desde un enfoque asistencialista y focalizador que en teoría, aprovecharía al máximo los recursos limitados de gobierno.

El viraje no resultó del todo alentador y después de años de asistencialismo clientelar⁵ y repliegue del Estado como promotor del desarrollo integral, la aparición de la Cruzada Nacional contra el Hambre se antojaba como un avance importante en el tema de la alimentación. En su inicio se presentó como una interrelación de todos los eslabones de la cadena alimentaria, es decir, desde la producción, el transporte, el comercio y el consumo saludable de los alimentos. También y atendiendo a los componentes de la Cruzada establecidos en el propio decreto, se sospechaba que estaría próximo un rediseño institucional y un cambio profundo de las políticas públicas en aras del derecho a la alimentación, la inclusión social, la erradicación de la pobreza. Todo ello bajo un mando interinstitucional, multisectorial y con gran participación tanto social como de las organizaciones de la sociedad civil (Fernández, 2015).

Si bien es cierto que en el decreto mencionado (Decreto por el que se creaba el Sistema Nacional de la Cruzada Nacional contra el Hambre) no se vislumbraba un profundo rediseño institucional y normativo para combatir el hambre en el marco de la articulación de toda la cadena alimentaria, sí se dejaba claramente entrever que habría una gran interacción multisectorial e interinstitucional para el combatir el hambre [...] pintaba entonces todo bien, a pesar de las limitaciones propiamente sistemáticas derivadas de las nuevas transformaciones de la economía y el desarrollo social enmarcadas en el modelo prevaleciente. (Fernández, 2015:9)

Incluso el director General de la FAO, Graciano da Silva mencionó respecto al lanzamiento de la Cruzada Nacional contra el Hambre:

A partir de este compromiso, la lucha contra el hambre y la seguridad alimentaria pasa a ser una política de Estado no sólo de un gobierno, de un partido o de un grupo de personas, sino un compromiso de la sociedad mexicana. Luchar contra el hambre significa también reordenar las diferentes dimensiones de la política económica, del salario mínimo a las comidas escolares, del crédito al consumo, al fomento a la agricultura familiar, de la producción de bienes a la inversión popular, la infraestructura y a la eficiencia. Al abrazar la bandera en la lucha contra el hambre, México agrega un fuerte impulso al desarrollo de su mercado interno y el desarrollo de la agricultura campesina que es la que efectivamente produce alimentos de calidad para abasto de los mercados locales. (Fernández, 2014:2)

La Cruzada Nacional Contra el Hambre se planteaba la posibilidad de dar un vuelco en política social. Abandonar los programas asistenciales para convertirse en una política que logre vincular y hacer productivos a 7.4 millones de personas en situación de “carencia alimentaria”. Así, todo hacía suponer que la Cruzada sería una política de vanguardia que lograría sobreponerse al campo minado de políticas que no lograban salir del asistencialismo y de atenuar en lugar de combatir la pobreza sistémica.

la Cruzada Nacional contra el Hambre en su decreto de creación tiene una contradicción de fondo porque los objetivos plantean un problema de seguridad alimentaria y la definición de los municipios está basada en el planteamiento de carencias de CONEVAL. Entonces tienes en un mismo decreto, un programa de seguridad alimentaria y un programa de combate a la pobreza, y esto debería de evolucionar en dos programas. La Cruzada como un programa de seguridad alimentaria y PROSPERA como uno de combate a la pobreza; cuando no sucede, existen problemas de coordinación por esa mezcla.⁶

Ante esta situación, es pertinente preguntar si la Cruzada fue, en realidad, el esfuerzo por crear una estrategia de coordinación de secretarías para el combate de la pobreza alimentaria o si se obligó a la entonces secretaria de SEDESOL, Rosario Robles, a realizar un esfuerzo de coordinación puesto que no existía el presupuesto ni el tiempo para realizar una política pública

de gran envergadura. Por ello, se pudo ver al Presidente de la república arrancar la Cruzada al vapor en los famosos primeros cien días de gobierno.

Este supuesto explica por qué la Cruzada Nacional contra el Hambre careció de los rudimentos básicos de una política pública en el sentido de que no existió una coordinación integral y expresa de los diversos programas que la conforman dentro de su diseño previo. Por el contrario, se dio un simple aglutinamiento de programas y líneas de acción que, de algún modo, ya se encontraban operando en el terreno y decidieron unir a manera de collage con la intención de montar una estrategia de combate a la “pobreza alimentaria” a nivel nacional.

Si la Cruzada hubiese sido en realidad una política pública bien programada, se pudiera notar en el trazado de su diseño, una lógica que permita entrever coaliciones o sinergias entre las propias secretarías de Estado o con otros actores determinados. Del mismo modo, si contara con un diseño integral previo, la Cruzada pudiera atacar cada uno de las dimensiones que afectan a la inseguridad alimentaria de manera mucho más coordinada y enfática. Sin embargo, la estrategia desde un principio adoleció de estas asociaciones y simetrías.

Un ejemplo claro de este síntoma es al no existir conexión entre la SEDESOL y la Secretaría de Salud (la cual denota un enfoque hacia enfermedades crónico-degenerativas), los problemas de sobrepeso y obesidad son vistos y tratados desde un enfoque asilado e individual, basado principalmente en comportamientos y hábitos, manteniendo así, una lógica que busca incidir en la decisión individual. Se culpabiliza al individuo como sujeto de su propia salud, se pone demasiado énfasis en los orígenes conductuales y de hábitos, pero se presta poca atención a las características propiamente médicas de la obesidad. No parecería que se estuviera entendiendo el problema de la obesidad y sobrepeso como un fenómeno multifactorial asociado a la seguridad alimentaria y por ende no existieron amarres con la Cruzada Nacional contra el Hambre.

Es notorio que, al tratarse de una estrategia en la que de algún modo se amalgamaron un caudal de políticas individuales que ya existían y que se encontraban flotando en el accionar político del país, encontremos que estos programas activos, con reglas y lineamientos de operación propios, no logren atacar los problemas alimentarios como si estos hubiesen sido ideados ex profeso para el combate al hambre y la inseguridad alimentaria del país, puesto que simple y sencillamente no fueron ideados con ese objetivo.

El problema de la fragmentación de la Cruzada responde sin duda a un asunto de tiempo, es decir, hay poca planeación en cada sexenio. Enrique Provencio señala al respecto:

Existe un problema en cómo se ha procesado la Cruzada y éste no fue bien resuelto y en su diseño se nota. El periodo de transición gubernamental no fue un periodo de formulación, consolidación y creación estratégica de la cruzada y el lanzamiento prematuro de la cruzada no permitió un armado que fuera más consistente.

No se logró articular adecuadamente un análisis de política comparada con la referencia del gran programa brasileño y este problema no sólo fue una carencia técnica sino también un problema de procesamiento en el lanzamiento de una política pública de la talla de la Cruzada. Se trabajó de manera paralela con el pilotaje, el lanzamiento y escalamiento, sin dar tiempo de que lograrse madurar mucho más la estrategia. A unos meses de lanzado el plan de la cruzada ya se quería hacer una evaluación. Siempre es mejor esperar un poco y así evitas confusiones en la opinión pública. Por ello, convertir un programa en un golpe de efecto es algo no recomendable.

La construcción de una estrategia con enfoque de derechos es algo complejo y aún no se resuelve dentro de la Cruzada. Esto le introduce, además, un conjunto de requisitos formales que no fueron enunciados de manera adecuada en el decreto de creación de la Cruzada⁷.

La realidad es que la CNCH careció de una lógica dentro de su diseño que no permitio que se pueda trabajar de manera adecuada el problema del hambre o, como la propia Cruzada lo llama: la “pobreza alimentaria”. No se consideraron las diferencias entre la población a intervenir y sólo se concibió una distinción entre localidades urbanas y rurales. Se mantiene una lógica inercial con políticas de corte asistencial continuando así con programas de transferencias monetarias y acciones repentinas sin contemplar las particularidades de la SAN. No se fomentó ni se hace extensivo el ámbito productivo fuera de los grandes productores agrícolas. No existió líneas de acción que vinculen la seguridad alimentaria con una lógica de obesidad y sobrepeso asociados a un sistema alimentario que no hace más que fomentar estos padecimientos. No hay una política monetaria que asegure un ingreso económico por arriba de la línea de pobreza

desbancando así, el anacrónico sistema de salarios mínimos.⁸ No se evidencia un tejido en las políticas de asistencia social que brinden un piso mínimo en cuestiones importantes, como lo es la salud o el retiro para los trabajadores, ni mecanismos que permitan una verdadera participación ciudadana con poder de decisión, transparencia y mecanismos de contraloría social.

El planteamiento de Majone (1997), puede servir como punto de referencia para señalar uno de los problemas dentro del diseño de la Cruzada. Las políticas públicas tienen un núcleo duro. En él, se encuentra la definición del problema que el Estado quiere resolver, los valores y criterios que orientan su decisión y la posible solución del problema. El núcleo duro es el corazón de la política pública y, en este sentido, debe ser capaz de argumentar a detalle, cuál problema se quiere resolver, cuáles son los elementos que lo generan y cuál es la mejor solución viable en lo político y en lo técnico. Lo interesante de este planteamiento y que bien podría ser usado para analizar esta fragmentación de la Cruzada, es que alrededor de este núcleo duro existe un cinturón de protección compuesto por los programas, proyectos, recursos, funciones, actividades, e instituciones que, en conjunto, hacen posible la implementación de las políticas (Majone, 1997). El supuesto es que mientras el núcleo duro debe permanecer sin cambios o con cambios menores y marginales, el cinturón de protección debe ajustarse en el camino dado los vaivenes que implica la implementación de una política. El problema existe cuando el núcleo duro de una política no está bien definido, o simplemente está ausente.

Para el caso de la Cruzada, este núcleo no solo se ve afectado por el amalgamamiento de programas sin un diseño previo que permita moldear y trabajar la estrategia en un sentido mucho más integral y armónico. Por el contrario, la heterogeneidad con la que fue construida la CNCH, debilita el problema público y da una pista de los fallos con los que la estrategia se enfrentó al momento de querer modificar el panorama de la seguridad alimentaria en el país. La Cruzada Nacional contra el Hambre fue construida a contrasentido del planteamiento de Majone. Primero, en base en los programas que ya orbitaban el panorama político del país, decidieron formar el cinturón de protección para con ello, tratar de resolver el problema central de hambre y pobreza que tendría que ser el núcleo duro de la Cruzada.

Problemas con el territorio, la localidad y la focalización de la Cruzada Nacional contra el Hambre

La Cruzada sufrió severas críticas al inicio de su operación pues no delimitó de manera clara, la selección de los cuatrocientos municipios con los que la Estrategia arranca. Tanto CONEVAL como Evalúa México, señalaron importantes fallas al momento de rendir cuentas sobre los municipios seleccionados. Evalúa México subrayó incluso que esta parquedad pudo tener un trasfondo político electoral lo que en definitiva de comprobarse, trastocaría todo el eje rector de la estrategia.

En un segundo intento, la Cruzada a nivel geográfico logró presencia en “únicamente 1,012 municipios del país. Esto es el 41% del total de los 2,457 que hay en el país” (Frente a la pobreza, 2015). Es decir, a pesar de un claro aumento en los municipios que la Cruzada interviene, la estrategia continuó con un impacto limitado. Situación que contradice lo señalado en la propia Constitución mexicana que garantiza una alimentación adecuada para toda la población sin distinción alguna.

Aunado a esto, aunque la población rural y la indígena se encuentran entre las más afectadas por la inseguridad alimentaria, sólo una cuarta parte de los instrumentos de la estrategia (diecisiete en total) estaban dirigidos a la atención específica de la población del sector rural y sólo seis instrumentos se enfocaron hacia la población indígena (rural o urbana) (Yaschine et al. 1994: 28).

Es importante señalar que la focalización de la Cruzada, acotó el problema a un subconjunto de la población que tiene tres concurrentes y simultáneas: un ingreso inferior a la línea de bienestar mínimo, tres o más carencias sociales y la carencia por acceso a la alimentación. La Cruzada entonces fijó como su población objetivo a la población en pobreza extrema de alimentación, que “es aquella que presenta al mismo tiempo pobreza extrema y carencia por acceso a la alimentación [...] que en 2012 sumaron 7.0 millones de personas, de las cuales 3.1 millones vivían en zonas rurales y 3.9 se encontraban en zonas urbanas” (Frente a la pobreza, 2015).

Al hacer esta acotación del término hambre y anclarla con el concepto de “pobreza extrema de alimentación” o “pobreza alimentaria” como lo cataloga otros documentos de la Cruzada, se está dejando una parte importante de población con carencia alimentaria fuera de las

acciones de la estrategia. No se está contemplando al total de individuos y mucho menos si se pretende terminar con los problemas de carencia por alimentación y extrema pobreza que rondan en total, treinta y ocho punto nueve millones de individuos.

El alcance de la cruzada es muy limitado: Es un subconjunto de 7 millones de personas, del total de 24.6 millones con ingreso inferior a la línea de bienestar, es decir, su objetivo es cubrir menos del 30% de la población con ingreso insuficiente para adquirir la canasta básica de alimentos. Es también un subconjunto de las 28 millones de personas que tienen carencia alimentaria. Incluso es sólo el 61% de las 11.4 millones en pobreza. (Frente a la pobreza, 2015)

Es vital generar una visión de las políticas públicas sustentada en el derecho humano a la alimentación y en esa lógica, es necesario también, entender que el derecho a la alimentación está íntimamente relacionada a otros derechos, como el derecho a la tierra, al agua, al saneamiento, a la salud, al trabajo, a la vivienda y a otros de carácter civil y político, como lo son el derecho a la no discriminación (Gordillo y Gómez, 2005).

Siempre que sea posible es necesario garantizar derechos para todos y, sólo cuando los recursos no sean suficientes o no existan los medios concretos para garantizarlos, debiera seguirse una estrategia de focalización orientada a beneficiar primero a las familias más pobres. Dicha estrategia, sin embargo, no debe perder de vista, en el mediano plazo, la meta de la universalización. (Gordillo y Gómez, 2005:242)

Fomento productivo agroalimentario y agricultura familiar

Las políticas rurales en México están sesgadas a favor de los grandes productores. Se continúa subestimando a los pequeños productores y agricultores familiares. Por ello, es necesario crear e incentivar programas dirigidos exclusivamente al apoyo a los pequeños productores y la agricultura familiar, puesto que, como lo muestra el informe sobre el “Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en México 2012”, en el país existe un 70% de estos productores de pequeña escala quienes sufren las carencias de una alimentación pobre e insuficiente, tomando en

consideración también los habitantes de su entorno, puesto que generalmente son estas comunidades quienes representan un mayor atraso en cuanto a seguridad alimentaria se refiere (SAGARPA, 2013).

Investigaciones del INEPAD comandadas por el doctor Antonio Gilberty y su equipo, demuestran que mientras que las unidades de producción grandes, altamente capitalizadas, pueden aumentar su producción en un 10%, los micro y pequeños productores pueden hacerlo en un 57% y con ello se pueden satisfacer las necesidades de una demanda creciente.⁹

Actualmente hay una gran concentración de los apoyos que se derivan de las políticas de fomento entre los productores grandes y medianos, apoyos a la comercialización, subsidios a la energía para riego, PROCAMPO, apoyos técnicos, desarrollo de tecnología, etc. Esto no significa que se margine directamente a los pequeños productores, simplemente estos no tienen las condiciones ni la solidez para poder ser partícipes de estos apoyos y subsidios, pues entre otras cosas, no cuentan con la superficie necesaria para poder postular a los programas, acceso al riego, volumen de comercialización, herramienta o personal capacitado, dotación de recursos, etc. Por ello es necesario perfilar políticas específicas que tengan un efecto positivo en estos nichos abandonados.¹⁰

Al crear políticas diferenciadoras y específicas al apoyo a la agricultura familiar, se podría vincular la producción de estos agricultores con la intención de que sus productos sean utilizados en abastecer diversos programas públicos que tengan un enlace en la esfera alimentaria. De este modo, se estaría asegurando de productos frescos, variados y de calidad para impulsar diversos comedores comunitarios, alimentación escolar, CONASUPO o DICONSA. Aunado a esto, al centrar parte de los esfuerzos en acciones específicas para el apoyo a la agricultura familiar, se estaría generando también, condiciones para que en el mediano y largo plazo las personas puedan alimentarse por sí mismas sin depender de ayuda externa.

Con la Cruzada Contra el Hambre no sólo se consideró que es indispensable garantizar el acceso a los alimentos, sino que es fundamental, y este fue uno de sus objetivos, fomentar la producción de los mismos a partir del apoyo a los campesinos y a la agricultura familiar. Aún así, este importante pilar no se logró ya que SAGARPA en ningún momento apoyó la estrategia

brindando soportes diversificados fuera de los grandes agronegocios.

Con la puesta en marcha de la Cruzada, no se cubrían todas las aspiraciones de fondo de quienes pensamos que el patrón para el desarrollo rural de distribución y consumo de alimentos debe cambiar para alejarse del modelo agroalimentario excluyente que privilegia a los grandes agronegocios vinculados al capital global; castiga a la agricultura familiar y campesina, sobreexplota a los jornaleros, expulsa mano de obra del campo a la ciudad, rompe el tejido comunitario, envenena suelos y personas con los excesivos pesticidas y siembras transgénicas, y provoca criminalidad y violencia. (Fernandez, 2015:6-7)

La falta de respaldo a los pequeños agricultores no sólo ha debilitado la propia producción como un medio de acceso a los alimentos, ha tenido también, grandes repercusiones en los otros dos medios por los cuales el derecho a la alimentación puede realizarse. Se han reducido las oportunidades de empleo en los sectores de la industria y los servicios, impidiendo que los agricultores puedan acceder a un empleo, así mismo se corta la posibilidad de la autosuficiencia alimentaria (De Schutter, 2014).

Participación ciudadana en la Cruzada Nacional contra el Hambre

La importancia de las políticas públicas de seguridad alimentaria con participación ciudadana radica en dotar de empoderamiento a los usuarios de los programas. Si la participación se hace extensiva, confiriendo así, diversos canales de cooperación e inclusión entre los programas y la comunidad intervenida, es mucho más fácil que ésta, entienda el beneficio a largo plazo del programa que está recibiendo. Bajo este panorama es posible que, incluso, la comunidad haga suyo los programas a los que accede y pueda dotarlos de cualidades individuales para la comunidad en cuestión. Situación que difícilmente se lograría de otro modo.

Por ello, el reto de la Cruzada en palabras de Gustavo Gordillo:

...uno de los principales desafíos de la Cruzada se encuentra en el tema de la participación, es decir está muy bien que se incluya dentro del diseño de la estrategia, no

obstante ¿cómo te aseguran que esa participación ciudadana tiene verdadera capacidad de decisión? La participación que hemos visto es muy extraña, invitan a reuniones comunitarias de quinientas personas o mil y en el evento hablan tres beneficiarios de los programas y para ellos, ahí está la participación ciudadana.

Esto ha sido comentado dentro del comité de expertos de la CNCH y es un tema importante, sin embargo aún no se ha logrado asumir la crítica correcta como sí sucedió con SOLIDARIDAD. Cuando se trata de participación ciudadana existen dos vertientes. O se hace para cumplir con los requerimientos del programa para que los ciudadanos te decoren el programa que se está impulsando o por el contrario, se enfatiza en el poder ciudadano puesto que se podrá vigilar, supervisar, hacer una auditoria social y corregir diferentes aspectos¹¹.

No obstante, el problema no termina ahí. Si a nivel de piso existen fallas dentro de los mecanismos de participación ciudadana que logren ligar de manera vinculante los beneficiarios con la estrategia misma. Dentro del Comité de expertos, formado por académicos, sociedad civil, fundaciones, empresarios y actores relevantes reunidos con la intención expresa de aportar recomendaciones a las acciones de la Cruzada, también resalta por un nivel preocupante de desarticulación operativa. Lorena Vázquez explica:

...comparado con el programa brasileño que tanto mencionan nuestras autoridades fue inspiración para la Cruzada Nacional contra el Hambre, nosotros como sociedad civil, nos ha costado una enormidad poder hacer las recomendaciones a tiempo y que sean oportunas. La información nos ha ido bajando muy despacio y parte del reto es que no hay sincronía. Cuando hacemos la recomendación el programa ya está en otra dinámica diferente, por ende el camino se vuelve sumamente tortuoso. Ante esta situación creo que hay que apostarle a interrumpir los programas que no están funcionando y cambiar el diseño de fondo, entonces si lograríamos una incidencia importante.

Este tipo de tropiezos ha desgastado a la sociedad civil de tal modo que de los sesenta consejeros que empezamos dentro del comité, hoy quedamos únicamente quince o quizá unos veinte. Sin embargo sólo siete somos los activos que intentamos también desde

nuestras propias limitaciones como organizaciones no gubernamentales, aportar. Hoy el Consejo ha sobrevivido por estas siete organizaciones.¹²

No hay que olvidar que en México, la lucha contra el hambre en el contexto de una garantía institucional ya plasmada en el artículo 4to de la Constitución del país, cobró cierto impulso a mediados de los años ochenta (en un contexto de crisis económica), donde al confluir una serie de grupos tales como: organizaciones campesinas, indígenas y del movimiento urbano popular, se crea el Frente por el Derecho a Alimentarse. Este frente generó la primera movilización social importante en el país para elevar a rango constitucional el derecho humano a la alimentación y presento una propuesta en esta materia en el Congreso (Gómez, 2013).

Esta participación ciudadana no ha visto el mismo tipo de protagonismo social que sí evidenció la estrategia brasileña de combate al hambre:

...las instituciones de la sociedad civil brasileña [...] han tenido un pape fundamental en la promoción del derecho humano a la alimentación. Incluso es posible afirmar que la lucha contemporánea contra el hambre surgió con gran fuerza a principios de los noventa, como resultado de un movimiento social conocido como la Acción de la Ciudadanía contra el Hambre. (Gómez, 2013:69)

Sin duda, es urgente modificar la participación ciudadana en las políticas para que tengan un valor intrínseco dentro de las acciones que implementan y desarrollan. Sería una pena caer en argucias de simulación con fines políticos puesto que operativamente se estaría desperdiciando un gran capital humano que está ahí, tiene los canales y las herramientas de comunicación en sus manos y además, cuenta con empuje y ganas de incidir en la implementación de los programas.

Por su parte, el Comité de Expertos sufrió una calca de este paisaje pulverizado. Por un lado, fue positivo que la Cruzada estableciera en su diseño un comité de expertos que, dada su posición en el medio alimentario, experiencia, conocimiento e independencia, pudieran aportar ideas frescas e información valiosa que se logrará capitalizar en la implementación de la Estrategia, no obstante, no existió una coordinación adecuada que permitiera hacer vinculante las recomendaciones realizadas por el propio Comité y por ende, se fragmentó y debilitó su posible

rango de alcance e incidencia dentro de la estrategia.

La Cruzada y el enfoque asistencial de su intervención

A pesar de que la Cruzada apeló desde lo discursivo a afrontar la pobreza de manera distinta a sus antecesores, la realidad es que continuó con prácticas asistenciales y no logró brindar herramientas adecuadas a los sectores más pobres para poder permitirles sumarse al fomento productivo del país.

En este sentido Hernán Gómez (2014) señala, la necesidad de debatir la viabilidad de mantener programas de transferencia condicionada que únicamente son asistenciales y por ende sólo han logrado delimitar, constreñir o en el mejor de los casos, atenuar la pobreza en lugar de confrontarla y permitir que las personas la superen. Para ello es necesario pujar por una segunda generación de programas sociales que permitan a los más desvalidos sumarse de manera activa al quehacer económico. Es importante un reconocimiento de ingreso básico como un derecho de todos los mexicanos.

En el mensaje con motivo del tercer informe de gobierno, el Presidente Peña Nieto señaló que se está transformando la política social para focalizar sus acciones hacia quienes más lo necesitan, evolucionando de una política meramente asistencialista a otra que combate a la pobreza a partir de un impulso a la productividad. En la práctica las principales acciones y logros difundidos por la Cruzada no corresponden con ese discurso. Basta señalar los tres ejemplos que el Frente a la pobreza señala en su comunicado número cuatro:

La tarjeta Sin Hambre es el medio de pago del Programa de Apoyo Alimentario (PAL), creado en 2003, y que hoy cubre a casi 900 mil familias. Este programa entrega una transferencia monetaria alimentaria, sin corresponsabilidades, que se asigna a población que por su condición socioeconómica podría ser beneficiaria del Programa Prospera [a diferencia de las transferencias de Prospera] el PAL sólo cubre la transferencia alimentaria básica, no incluye becas y no tiene corresponsabilidades en salud o educación. En términos técnicos, el PAL -con su tarjeta Sin Hambre- es un programa de “asistencia alimentaria.

Los comedores comunitarios son la única intervención “nueva” y propia de esta

Administración. Este “nuevo” programa corresponde a un modelo de trabajo propio de emergencias ante desastres naturales o conflictos bélicos. Reflejan una visión tradicional y asistencial del problema de la carencia alimentaria y en los hechos no tienen medios para enfrentarla y muy pocos para paliarla parcialmente. Los comedores, única acción nueva relacionada con la Cruzada, son en términos técnicos estrictos un programa de “asistencia alimentaria”. Además presentan serios problemas de funcionamiento.

La pensión para adultos mayores es una transferencia monetaria para personas mayores de 65 años, creada en 2007. Es un programa de “asistencia económica” que se usa fundamentalmente para la compra de alimentos y medicinas y, que es muy benéfica para adultos mayores que ya no están en condiciones de trabajar o generar ingreso y que carecen de una pensión formal o de la seguridad social. (Frente a la pobreza, 2015)

Para cerrar este apartado me parece sumamente oportuno citar a Gustavo Gordillo:

El gobierno tiene la prueba más contundente de todas, lo saben y lo dijo el secretario de gobernación y la SEDESOL hace ya unos meses en conferencia de prensa. Presentaron datos y estos decían en términos generales que desde el año de 1992 hasta el 2010, la pobreza prácticamente no ha variado. Esto significa que los programas contra la pobreza no han servido y particularmente el más largo de todos, el que tuvo mayor difusión y apoyo, es decir Progresas/Oportunidades. Llegaron a la conclusión de que el combate a la pobreza alimentaria es el tema específico de la Cruzada pero requiere de una vinculación entre lo social y lo productivo. De otro modo no se resolverá el asunto.¹³

En este tema existe una dolencia que fue señalada con anterioridad y estriba en la posición política de SAGARPA. Si reamente se busca incentivar a los más necesitados de apoyos que permitan insertarse dentro de la cadena productiva, un paso importante es brindarles de un sustento a través de esta secretaria, de otro modo se obstaculiza poder dar este importante paso.

Otras observaciones sobre la Cruzada

Dadas las vivencias y experiencias nacionales en cuanto a política alimentaria se refiere

contrastadas y aparejadas con las lecciones internacionales más visibles, es vital y necesario trabajar sobre los siguientes aspectos generales que podrían mejorar el panorama de seguridad alimentaria del país:

A) La política en cuestión tiene que tener una visión de derechos y fundamentos ambientales sanos, es decir su diseño y operación debe conservar, respetar y fomentar los recursos naturales disponibles, de lo contrario, se pone en peligro no sólo a los beneficiarios directos de la política en cuestión, sino a toda una comunidad.

Tradicionalmente los medios de producción agrícola y agropecuaria de nuestro país han sido depredadores de los recursos naturales, si se continúa con esta tendencia, es potencialmente posible que el agua, los suelos y los nutrientes naturales necesarios para cosechas sanas, se contaminen pervirtiendo y deformando así el sentido social base de la política.

B) En su diseño, las políticas tienen que tomar en cuenta toda la cadena alimentaria y no sólo un eslabón de ésta sin tomar en cuenta las características del resto de la cadena. Por ejemplo, una gran cantidad de intermediarios en el medio productivo son tremendamente ineficientes o simplemente innecesarios, perjudican el acceso a alimentos al encarecerlos de manera importante. En lugar de facilitar y agilizar los procesos de producción y que ello se traduzca en mayores ingresos a los campesinos resultan muchas veces contraproducentes.

C) En un plano más filosófico, hay que reconectar el campo con la cocina. La gastronomía como ciencia de la alimentación, con la agricultura que es la ciencia de la producción de alimentos. Hay que colocar el sistema alimentario al servicio del ser humano, de su felicidad y de su salud. Tenemos que re-conectar la cultura de comer productos naturales con la ciencia que trata de cómo producirlos, procesarlos y distribuirlos de manera sostenible. Durante una buena parte del siglo XX han tomado caminos separados y los conocimientos científicos se han aislado de los saberes culturales.

D) Actualmente el desperdicio de los alimentos a nivel mundial es un deterioro importante dentro de la seguridad alimentaria al afectar por igual, economías en vías de desarrollo como aquellas que no lo son. “Según un estudio realizado en 2011, se estima que 1.300 millones de toneladas de alimentos producidos para el consumo humano, aproximadamente una tercera parte del total, se pierde o desperdicia” (De Schutter, 2014: 11).

En este orden de ideas, se reconoce que al menos en el discurso del diseño de la Cruzada, uno de los objetivos centrales fue afrontar y paliar las pérdidas de alimento post-cosecha.

E) Es necesario trabajar para elevar la calidad de los alimentos procesados en el país y mejorar los precios de los alimentos más nutritivos, puesto que invariablemente el consumo se puede mejorar si se hace mucho más eficiente el acceso a alimentos sanos y nutritivos. El programa Oportunidades es muestra de ello: la dieta se mejoró sustancialmente con políticas de ingreso.

El regular los alimentos industrializados de consumo masificado, disminuir su nivel de exposición y limitar su masificación, no serán insumos suficientes, si de manera concatenada, no se crea una cultura alimentaria que provea de herramientas al ciudadano para entender la alimentación desde otra perspectiva y acerque modelos de consumo alimentario mucho más saludable que permita desarrollar mejores hábitos alimentarios basados en evidencia científica.

Fortalezas de la Cruzada Nacional contra el Hambre

Es importante entender a la política pública alimentaria como un proceso incremental que por definición es gradual, demanda una constante negociación y retirados ajustes por lo que tienen el potencial de estimular el aprendizaje político. “La utilización de una opción de política pública en este modelo interpretativo es mucho más el resultado de los consensos posibles que de un análisis puramente racional” (Beduschi, 2015:44).

Por ello en el contexto de este continuo proceso de sistematización, hay significativas evidencias que permiten afirmar que la lucha contra el hambre desde las políticas públicas de seguridad alimentaria se está dando con un carácter marcadamente incremental (Beduschi, 2015).

La Cruzada no es ajena a este proceso y por ende es presumible y sumamente deseable, que la propia estrategia aprenda de sus propios errores y construya futuros proyectos con base en sus aciertos y errores. Faltará estar atento a las recomendaciones que diversos organismos hicieron a la estrategia y que los operadores de la misma vuelvan vinculantes tales recomendaciones.

A) Colocar el problema del hambre en la agenda del país. Desde mi punto de vista fue el principal acierto de la CNCH. Haber situado el problema del hambre como una prioridad en la agenda nacional no es poca cosa. En este sentido habrá que recordar que hace poco tiempo, el

tema del hambre no era un asunto que las autoridades mexicanas reconocerán ni que le dieran prioridad.

Un país tan desigual como lo es México, con un margen importante de pobreza en la población, no debería discutirse la importancia de introducir y ejecutar políticas que busquen terminar con este problema, a pesar de ello, este accionar tendrá que estar acompañado de acciones contundentes y campañas de sensibilización, especialmente entre sectores de la sociedad mexicana entre los cuales aún no existe una conciencia clara del problema del hambre y la desnutrición (Gómez, 2014).

B) La Cruzada contó con una justificación sumamente amplia, cómo lo señala Margarita Flores:

La justificación de la Cruzada es de gran avanzada, los objetivos planteados en la estrategia y todo lo relacionado a la justificación de la estrategia es realmente muy meritorio. Cuando uno lee los pocos documentos públicos de la estrategia y, realiza un análisis, no es difícil observar que son planteamientos muy acorde a las necesidades del país y a pesar de lo que se pudiera pensar, cuenta con rudimentos de una política de seguridad alimentaria. Los problemas estriban en que al no existir una política pública de seguridad alimentaria previa en el país, la Cruzada está dando los primeros pasos en este sentido.¹⁴

El diagnóstico que realizó la Cruzada es adecuado pues partió de los datos oficiales que ha emitido CONEVAL y esto sin duda es un punto positivo del cual partir.

C) Se vieron esfuerzos de la estrategia por mejorar la focalización de los recursos públicos, no solamente de SEDESOL, sino de todos los programas que están incorporados a la Cruzada.

D) Del mismo modo, la estrategia comenzó como un experimento en cuatrocientos municipios, para en un segundo momento estar presente en 1,012 municipios del país. Aún cuando esto fuera el 41% del total de municipios del país, ha sido un salto cualitativo que tiene que subrayarse. Ojalá futuras políticas contemplen que el derecho a la alimentación se de sin distinción alguno dentro de la población, y sea ya, una realidad.

E) La Cruzada realizó un esfuerzo sumamente ambicioso. Quizá pecó de ingenuidad en su objetivo de querer lograr a nivel local, y al interior de otras dependencias -más allá de SEDESOL- que se incorporen en un esfuerzo conjunto. Esta intencionalidad es aplaudible, pues pareciera que al menos en parte se está entendiendo al hambre y a la inseguridad alimentaria como un problema intersectorial. A pesar de esto, es importante lograr una coordinación secretarial que pueda llevar a buen puerto el anhelo de crear enlaces y vasos comunicantes entre todas las secretarías de Estado.

La coordinación será uno de los mayores retos a enfrentar dentro de las políticas públicas puesto que existen ya, estructuras de gobierno sumamente anquilosadas que no operan en una lógica de lo que implica crear políticas públicas modernas, con una estructura horizontal, con gobernanza activa y de derechos humanos, aunado a que existen desvíos que parten de problemas de fondo de concepción, de intención, ejecución e inteligencia. Por ello existen algunas secretarías de Estado (por ejemplo SAGARPA) que no han accedido al esfuerzo de coordinación.

G) Al igual que OPORTUNIDADES la CNCH sufrió una valiosa evaluación externa por parte tanto del CONEVAL, así como por académicos e instituciones importantes.

El programa PROGRESA-OPORTUNIDADES incluyó un componente de evaluación externa como parte esencial del diseño. Desde un principio se contrató a instituciones académicas de alto prestigio, tanto nacional como internacional, para evaluar el programa. Como resultado de las evaluaciones se han generado numerosas publicaciones [...] Al abrirse a la evaluación no solo es posible la rendición de cuentas de los recursos públicos empleados para financiar los programas de desarrollo social sino que el uso de los resultados de la evaluación puede emplearse para retroalimentar los programas y permitir modificaciones en su diseño y operación, basadas en evidencia. (Dommarco-Rivera et al., 2007:4)

El hecho de que desde un principio ha existido una lógica de evaluación continua a lo largo del ciclo de la estrategia, la cual se ha llevado a cabo casi en tiempo real, puede significar sin lugar a dudas un beneficio para la estrategia. Faltará ver si las evaluaciones tienen un efecto e impacto en el desarrollo de la estrategia

Epilogo sobre las políticas de seguridad alimentaria

El problema de la lucha contra el hambre, la inseguridad alimentaria y la malnutrición se ha convertido en un problema político más que técnico. En su discusión, adquieren cada día mayor pertinencia aspectos como el compromiso político, la gobernanza ampliada, la legislación y normatividad, los contenidos adecuados de las políticas, el monitoreo y la evaluación.

En este sentido la cooperación para el desarrollo internacional no ha estado exenta de este cambio y ha comenzado a acercarse rápidamente a las políticas públicas y sus procesos de construcción. Basta revisar los acuerdos de las últimas cumbres interacionales de la FAO sobre cómo mejorar la eficiencia y la eficacia en la ayuda, para reconocer el papel protagónico que tienen los países y sus políticas en la solución de los problemas de desarrollo, obligando así, a la necesidad de alinear las acciones de la cooperación internacional con las políticas públicas de los países que pretenden mejorar su situación individual.

La crisis de los precios de los alimentos que se empezó a manifestar a finales del 2007, situó el tema de la seguridad alimentaria en la agenda política internacional y nacional, rebasando con ello, las fronteras de los organismos y foros especializados. Con la crisis económica y financiera de 2009, se agravaron los impactos negativos de los precios en los consumidores de bajos ingresos y en las economías deficitarias en alimentos.

El tema de los precios puso de relieve una serie de cambios estructurales de largo alcance que se han venido produciendo en los sistemas alimentarios y que, al combinarse, limitaron en un momento dado la capacidad de respuesta de la oferta a la demanda de alimentos. El informe de la FAO sobre Seguridad alimentaria en América Latina 2012, reafirma lo anterior, al señalar que la persistencia del alza con precios estimados para la próxima década de entre 10% y 30% por arriba de los de la década anterior, apunta a un giro en la situación alimentaria mundial.

Entre los cambios estructurales habría que resaltar el aumento notable y diversificado de la demanda de cárnicos, cereales, oleaginosas y azúcares, resultado del crecimiento de la población, del aumento del ingreso per cápita, del proceso de urbanización, la convergencia del modelo de consumo rico en proteína animal y grasa y finalmente, del alza en las cotizaciones del petróleo. Así la demanda ha aumentado para el consumo humano directo, pero también para la producción de alimentos de origen animal.

La situación de la seguridad alimentaria y nutricional en México presenta un panorama complejo y de contrastes. La suficiencia de la oferta se obtiene complementando la producción nacional con importaciones crecientes en productos estratégicos. Esa suficiencia coexiste con una alta concentración de recursos y gasto público y al deficiente acceso a los alimentos de grupos importantes, se suma la desnutrición crónica aún por atender, al igual que la alta prevalencia de sobrepeso y obesidad en niños, adolescentes y adultos. La doble carga de la malnutrición impide el adecuado desarrollo físico e intelectual del individuo al mismo tiempo que aumenta el riesgo de enfermedades crónicas no transmisibles con grandes costos para las familias y la sociedad en general.

La erradicación de la inseguridad alimentaria en el país, requiere el diseño de una política y estrategias orientadas a tal fin, en un proceso participativo que considere la multidimensionalidad de la seguridad alimentaria, la institucionalidad que asegure la coordinación y coherencia de las políticas sectoriales y la propuesta de los recursos indispensables. La complejidad (económica, social, política y ambiental) de la seguridad alimentaria, demanda una participación amplia en el debate sobre distintas opciones que se tienen para asegurar una disponibilidad suficiente, estable, inocua y sustentable de alimentos.

Para el caso mexicano, el reto de acabar con la pobreza alimentaria representa además de los riesgos a nivel mundial, una serie de problemas interrelacionados con los movimientos de la población, la transformación de las sociedades locales, las políticas que se han implementado en las últimas décadas y las políticas sociales que han impulsado maneras clientelares. La necesidad de cortar con esta manera de entender la política social, esta relacionada también, con la dificultad de introducir en el debate público consideraciones relativas al enfoque del derecho humano a la alimentación y de acceso igualitario.

El mejor escenario para futuras políticas de seguridad alimentaria será lograr la equidad en el intercambio comercial, el combate a la pobreza, la reactivación productiva del campo, la adopción de políticas públicas bajo la perspectiva de derechos y gobernanza, es decir, con modelos de gestión desde abajo hacia arriba y de dirección descentralizada a fin de que, lo que ha sido formulado en términos discursivos se traduzca en un nuevo enfoque del desarrollo, donde las políticas públicas no sean concesiones de la autoridad que se formulan de manera discrecional; sino una obligación de garantizar derechos humanos para todos. (Gordillo y Gómez, 2005).

Bibliografía

- Aguilar, L., (1993), “Estudio introductorio”, en Luis Aguilar Villanueva. (Ed), la implementación de las políticas públicas, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Beduschi, L. et al., (2014) “Un marco conceptual para el análisis de experiencias de promoción de políticas públicas de seguridad alimentaria y nutricional en América Latina y el Caribe” en Cooperación internacional y políticas públicas de seguridad alimentaria y nutricional, La experiencia del programa Esaña – FAO para América Latina y el Caribe. FAO.
- De Schutter, O., (2012) “El derecho a la alimentación Informe de la Misión a México Relator Especial de la ONU sobre el derecho a la alimentación.” México D.F. ONU-DH.
- _____ (2014) “Informe final: El potencial transformador del derecho a la alimentación”. Naciones Unidas Asamblea General. Disponible en:
http://www.srfood.org/images/stories/pdf/officialreports/20140310_finalreport_es.pdf
- Dommarco-Rivera, et al., (2007) “Programas y políticas relacionados con la nutrición en México” en De Cossío. (Ed), Nutrición y pobreza. Política pública basada en evidencia. México, Banco Mundial y SEDESOL.
- Fernandez, A., (2014), “Del entusiasmo a la frustración y de ahí al optimismo propositivo”. Reunión Nacional de la Red de Agricultura Familiar y Campesina en México, México D.F.
- Fernandez, A., (2015), “Mis dos años en el Consejo Nacional de la Cruzada contra el Hambre”. 21 de marzo. México D.F.
- Frente a la pobreza, (2015), “Comunicado No. 4”. Frente a la pobreza [Internet] 6 de septiembre. Disponible en:
<http://frentealapobreza.mx/con-dos-anos-de-cruzada-mas-mexicanos-con-hambre/>
- Gómez, H., (2013), Desafíos para garantizar el derecho a la alimentación: Las experiencias contrastantes de México y Brasil. CEPAL, México D.F.
- Gomez, H., (2014), “Opinión: Cruzada contra el Hambre y la experiencia brasileña”. ADN Político [Internet] 12 junio. Disponible en:
<http://www.adnpolitico.com/opinion/2014/06/12/opinion-cruzada-contr-el-hambre-y-la-experiencia-brasilena>
- Gordillo, G., Gómez, H., (2005), “Conversaciones sobre el hambre, Brasil y el derecho a la

alimentacion”, CEDRSSA México, D.F.

Majone, G., (1997), “Capitulos IV-V, VIII. En busca de un lugar común. El espacio público en la formulacion de políticas. México Fondo de Cultura Económica.

Merino, M., (2013), “Introduccion” en Politicas Públicas. Ensay sobre la intervencion del Estado en la solución de problemas públicos. México D.F. CIDE.

Rabotnikof, N., (2005), “Capitulos I, VII y VIII” En busca de un lugar común. El espacio público en la teoria politica contemporanea. México. UNAM.

SAGARPA, (2013), Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional en México 2012. México D.F. Disponible en:

<ftp://ftp.sagarpa.gob.mx/CGCS/Documentos/2013/Panorama%20Seguridad%20Alimentaria%20Mexico%202012.pdf>

Yadchine, Iliana, Sara Ochoa y Citlalli Hernández. ,(2013) Analisis Diagnostico sobre el Diseño de la Cruzada Nacional contra el Hambre. México. Noviembre (Documento derivado del convenio DGAE/DPNPE/014/2013 entre el CONEVAL y la UNAM para realizar el proyecto “Analisis Diagnostico sobre el Diseño de la Cruzada Nacional contra el Hambre”). Mimeo

Foros, conferencias y reuniones

Reunión CEPAL, Sala Raúl Prebisch, “Reunion de expertos sobre la Cruzada Nacional contra el Hambre” 24 de marzo 2014. México D.F.

IETD (Instituto de estudios para la transición democrática), Museo Casa Leon Trotsky, “El hambre en México, Estado de la seguridad alimentaria” 12 de octubre 2013. México D.F.

Entrevistas

Entrevista personal, Gustavo Gordillo, Miembro comité de expertos de la CNCH, 20 de septiembre 2013. México D.F.

Entrevista personal, Gustavo Gordillo, Miembro comité de expertos de la CNCH, 28 de marzo 2014. México D.F.

Entrevista personal, Lorena Vázquez Ordaz, directora The Hunger Project México, 23 de abril 2015. México D.F.

Notas

¹ (Teresa Shamah Levy, IETD Foro casa Museo León Trotsky, 2013).

² Siguiendo el argumento de Nora Rabotnikof sobre “los sentidos de lo público”, la alimentación y sus problemas próximos, bien pueden encajar en esta definición pues incluye tres criterios fundamentales a decir de la autora: 1) lo público es de interés común a todos, atañe a lo colectivo, le concierne a la comunidad y por tanto, a la autoridad; 2) lo público es manifiesto, visible y ostentable y 3) lo público es de uso común, accesible para todos (2005:28-29).

³ Para darnos una idea, el gasto público en el país equivale a poco más del 11% del PIB (Montes, 2015b) por ello “Para poder terminar con el hambre y la extrema pobreza es necesario también, fortalecer el sistema de protección social, si en lugar de continuar con políticas focalizadas, México cambia de paradigma hacia una cobertura universal de políticas sociales, tendrá mayores posibilidades de lograr el combate al hambre y la pobreza al dotar a toda la población de herramientas que permitan salir de la línea de pobreza.” Para darnos una idea “el gasto público en el país equivale a poco más del 11% del PIB”. (Gómez, 2014).

⁴ Las políticas de alimentación, pobreza y hambre han girado en torno a cuatro ideas dentro de la agenda gubernamental:

Como parte de la estrategia social de combate a la pobreza (caso de OPORTUNIDADES).

Como parte de una agenda internacional que la coloca como un derecho humano (Caso de la CNCH).

Como parte de políticas de seguridad alimentaria que buscan incentivar y acelerar el abasto y la distribución de alimentos (Caso de PAL).

Como parte del paradigma agroalimentario y productivo (Caso PROCAMPO).

⁵ A pesar de que la siguiente cita es para el caso particular brasileño, puede dar pistas para el caso mexicano. “Uno de los principales obstáculos para la realización del derecho a la alimentación en Brasil tiene que ver con la existencia de una tradición histórica de clientelismo y asistencialismo que lleva, especialmente a las poblaciones más pobres, a confundir derechos con favores. Por esta razón, es necesario avanzar hacia una verdadera cultura de derechos humanos y una visión moderna de la asistencia social que inculque a una conciencia de este tipo dentro de la ciudadanía y establezca una mayor claridad en las obligaciones de los servidores públicos”. (Gordillo y Gómez, 2005:240).

⁶ (Reunión de expertos CEPAL, 24 de marzo 2014).

⁷ (Reunión de expertos CEPAL, 24 de marzo 2014).

⁸ La política salarial no puede quedar fuera de una política de combate al hambre. Nuevamente existe evidencia suficiente para poder señalar que existe una sincronía entre los movimientos de salario mínimo y las personas que se encuentran en situación de pobreza. “al menos 13 por ciento de la población ocupada percibe un salario mínimo y un 49% está entre 0 y 2 salarios mínimos a pesar de ello, el salario mínimo se ha depreciado de manera importante desde los años ochenta hasta alcanzar en 2011 una cuarta parte de su valor.” (Gómez, 2014).

⁹ (Margarita Flores, Foro IETD 12 de octubre 2013).

¹⁰ (Margarita Flores, Foro IETD 12 de octubre 2013).

¹¹ (Entrevista personal, 8 de octubre 2013).

¹² (Entrevista personal, 23 de abril, 2013).

¹³ (Entrevista personal, 28 de marzo 2014).

¹⁴ (Reunión de expertos CEPAL, 24 de marzo 2014).

Cadenas globales de valor y desempeño de las filiales automotrices de Estados Unidos en México (2009-2015)

Global value chains and automotive US affiliates performance in Mexico (2009-2015)

Elisa Dávalos¹

Resumen: Las filiales son entidades ligadas a las empresas transnacionales jerárquicas, pero siguen operando dentro de las cadenas globales de valor. Se revisan variables de las filiales automotrices de EU en México, comparadas con Canadá y China. También se examina la participación de cada país en el valor agregado del comercio automotriz del TLCAN. Se observa que México ha incrementado su producción y participación en el valor agregado regional automotriz, pero tiene deficiencias que reflejan la carencia de una política industrial y de desarrollo, las cuales se hacen más evidentes con las posturas actuales hacia el TLCAN del presidente Trump.

Abstract: Affiliates have been part both of hierarchies and global value chain organizational forms. Some indicators of U.S., Canada and China automotive affiliates behavior in Mexico are discussed here. It is also evaluated the participation of each country in the value added of automotive commerce inside NAFTA. It is stressed that Mexico has increased both production and participation in the regional automotive value added. Nevertheless, there are strong issues that reflect the necessity of an industrial policy capable of guiding a strong economic development in Mexico

Palabras clave: Empresas transnacionales; filiales; cadenas globales de valor; comercio de valor agregado; inversión extranjera directa

Filiales y cadenas globales de valor conviviendo en la integración económica

En la era de las cadenas globales de valor,¹ las filiales en las que la matriz tiene control a través de la propiedad de capital,² se insertan dentro de las redes productivas o cadenas globales de valor³ con nuevas funciones de las que solían desempeñar dentro de las estructuras empresariales jerárquicas tradicionales. De acuerdo con Tallman (2001), dentro de las cuatro estrategias que las empresas transnacionales han seguido, se ha dado un proceso de cambio en la relación matriz

¹ Investigadora titular definitiva del Centro de Investigaciones sobre América del Norte CISAN UNAM Correo: elisag316@gmail.com.

filial: en el **modelo multinacional**, propio del período de la sustitución de importaciones, en la cual la filial asumía la producción y ventas de cada mercado nacional protegido, dicha entidad contaba con gran autonomía en sus decisiones y responsabilidades. El **modelo global** por el contrario, es un modelo centralizado, en el que la filial se adecuaba a una estrategia de producción y ventas mundial dictada por la matriz. Este tipo de producción internacional deja un espacio casi nulo a la filial en cuanto a su capacidad de decisiones, y se ciñe a las directrices globales. **El modelo híbrido** es una estrategia que combina tanto el modelo multinacional como el modelo global, y es propio de la producción internacional de productos estandarizados pero que requieren ciertas especificidades en los mercados nacionales. Por último, tenemos el **modelo de redes productivas globales**, en la cual hay flexibilidad en la organización, dado el nivel de complejidad de las interacciones entre todos los actores de la red. Las redes no son ni mercados ni jerarquías, sino un híbrido entre estas dos opciones; son una forma de organización económica en la que existen dos niveles de actores: 1) Los que involucran propiedad de capital, como es el caso de las filiales, y 2) Los que no tienen nexos de propiedad sino son sólo funcionales, como son las empresas subcontratadas, en las cuales la matriz tiene control, pero no propiedad.

En las redes, las filiales siguen siendo claves, pues continúan evitando transferencias tecnológicas indeseadas, ejercen control sobre actores sin propiedad accionaria, implementan los intereses de la matriz, llevan a cabo diversas actividades de coordinación dentro de la estrategia general y pueden ser nodos de conexión mediante actividades articuladoras dentro de la división del trabajo de la red. Lejos de desaparecer, se integran para desempeñar roles como entidades integradoras, de coordinación o de gestión entre los entes que constituyen la red: las matrices, el amplio universo de las empresas subcontratadas,⁴ las filiales, las cuales pueden ser o no propiedad de la matriz, e incluso empresas con las que puedan efectuar simplemente operaciones de mercado tradicionales de comercio.

Las filiales pueden así participar en el control sobre las entidades en las que la matriz no posee propiedad de capital, pero que a través de la subcontratación ejerce manejo sobre su desempeño sin que posea acciones, facilitando el movimiento y flexibilidad de la red como un todo.⁵ Una prueba de que las filiales siguen siendo muy relevantes dentro de la estructura de producción internacional en forma de red productiva o cadenas globales de valor es el hecho de que, en 1990 había 37,000 empresas transnacionales que poseían 170,000 filiales. Es

precisamente en la década de los años noventa que comienza a expandirse fuertemente la producción internacional en cadenas globales de valor, en gran medida como resultado de los procesos de integración regional supranacionales y de la Tercera Revolución Tecnológica. Para el año de 2004, según datos de la UNCTAD, existían 70,000 empresas transnacionales, con la sorprendente cifra de 690,000 filiales, lo cual confirma que en la nueva estructura de producción internacional en la que se abandonan las formas corporativas jerárquicas y se adoptan las redes productivas o cadenas globales de valor como figura dominante de la producción mundial, las filiales siguen siendo estratégicas.⁶ De acuerdo a las transformaciones organizacionales de las empresas transnacionales y a las formas que va adoptando la producción mundial, las filiales han seguido un proceso de transformación en su rol, desempeño y en las cuales los niveles de autonomía con la que cuentan se han modificado.

Las cadenas globales de valor, en las que participan dichas filiales, han sido fuertemente desarrolladas en América del Norte a raíz del TLCAN, y se ha creado una integración profunda del proceso productivo al facilitar la conformación de redes interconectadas entre empresas, ligando fases de un sólo proceso productivo entre varias entidades empresariales dispersas geográficamente pero coordinadas entre sí y funcionando de manera sincronizada y coordinada temporal y espacialmente. A través del uso libre de la geografía económica de América del Norte que hicieron las empresas transnacionales, se forjó una división regional del trabajo, de modo que matrices, filiales y las empresas subcontratadas encargadas de segmentos o partes de los procesos productivos pudiesen ser localizadas donde hicieran un mejor uso de las ventajas comparativas regionales. El resultado fue así el crear una integración profunda cuya producción se tornó de naturaleza trinacional, mediante cadenas globales/regionales de valor extendiéndose a lo largo de América del Norte.⁷ El gran objetivo que tienen las empresas transnacionales para desarrollar las cadenas globales/regionales de valor es disminuir costos, incrementar la productividad y las ganancias aprovechando las ventajas comparativas de la geografía de América del Norte para hacer más rentable la producción,⁸ a través de los flujos de comercio regionales.⁹

A lo largo de casi 24 años del TLCAN, y como parte de este proceso de integración profunda y generadora de una estructura productiva interconectada y complementaria, desgajada en fases productivas, con un fundamento tecnológico propio de la tercera revolución tecnológica, (y con los avances aún tenues de la Cuarta Revolución en ciernes), se ha facilitado un

abaratamiento de los costos de transacción¹⁰ y del flujo de información mediante la aplicación del microprocesador, particularmente en las telecomunicaciones. La disminución de los costos de transacción facilita que las empresas externalicen fases del proceso productivo y de manera fraccionada lo dispersen geográficamente de manera planificada, en diversos países/regiones, y con una gestión global para así poder concentrar sus esfuerzos en el *core business* o actividad fundamental de su empresa, mediante la subcontratación nacional y/o internacional (outsourcing y offshoring respectivamente). Este fenómeno ha posibilitado el paso de las corporaciones jerárquicas, a nuevas formas organizacionales más flexibles llamadas redes, las cuales, en la terminología de Williamson (2001), no son ni mercados (operaciones comerciales simples) ni jerarquías (empresas con los procesos de la cadena de valor internalizados dentro de su estructura empresarial), sino cadenas globales de valor o redes productivas globales.

El contexto Trump y el re-shoring o desmantelamiento de las cadenas globales de valor

Con amenazas hacia esta integración profunda, el presidente Trump tiene otras prioridades geoeconómicas, entre las que destaca el nacionalismo económico, con su lema “*Make America Great Again*” buscando que los empleos, industrias e inversiones manufactureras regresen dentro de sus fronteras (IDIC, 2017).

Esto implica desmantelar la producción internacional integrada. El retorno de fases de la producción hacia los Estados Unidos implica desarticular las cadenas globales/regionales de valor, e intentar sustituir la producción internacional por una producción doméstica tradicional que ya no existe para muchas industrias. Esto podría tener un elevado costo para las empresas transnacionales automotrices estadounidenses, quienes han sido grandes impulsoras de dichas cadenas globales, pero también para industria automotriz mexicana y canadiense. Las empresas que actualmente funcionan en redes de proveedores mediante empresas subcontratadas, ligadas con las filiales o matrices de corporaciones transnacionales, han tenido que entretejer un cuidadoso ensamble de tiempos, calidades, costos, localizaciones a veces alrededor del mundo, contruidos a lo largo de meses o años, para ligar así su cadena productiva global.

Cabe aclarar que esta tendencia que busca el “retorno de las industrias” o *re-shoring*, no es iniciativa del presidente Trump sino que tiene una trayectoria de años en los Estados Unidos. El “*Reshoring Institute*” y el organismo “*Made in America Again*”, trabajan arduamente para

asesorar e incentivar a las transnacionales a revertir hacia EU sus cadenas globales/regionales de valor. El *Reshoring Institute*, se promueve ofreciendo a las empresas la investigación necesaria, las redes y la coordinación para regresar la manufactura a los EU, buscando que las empresas sigan siendo competitivas en costos. (*Reshoring Institute* 2017) Uno de los valores centrales de este Instituto es el “Patriotismo económico” cuyo fin es reconstruir la economía de EU. Este Instituto para el *reshoring* trabaja en coordinación con otro instituto de la UCSD, el “*University of San Diego Supply Chain Management Institute*”, los cuales ayudan a seleccionar sitios de re-localización al retornar, así como lograr incentivos de impuestos, apoyo en marketing, en costos comparados, etc.

Por otro lado, el organismo “*Made in America Again*” es una firma consultora global de Boston, y ofrece a sus clientes información sobre las ventajas decrecientes de producir en China debido a los costos salariales crecientes, y destacan las ventajas de productividad que hay en EU. Señalan que factores diversos como el dólar fuerte abrirán aún más la brecha de costos entre EU y otros países. Si bien reconoce que para muchos productos con alto contenido de trabajo, el *off-shoring* sí puede ser una opción, señalan que no debe ser una opción por default. Estas consultorías estimulan la utilización de las nuevas tecnologías de la cuarta revolución tecnológica, por ejemplo, la impresión 3-D para alentar el regreso de la manufactura a su país de origen.

Todo esto trabaja en dismantelar las cadenas globales y regionales de valor.¹¹ Para consolidar su proyecto de nación, el presidente Trump parece estar muy interesado en irrumpir los procesos productivos integrados que sus empresas transnacionales estadounidenses han entretejido en Norteamérica a lo largo de estas décadas.¹²

México y las filiales de la industria automotriz en América del Norte

La industria automotriz¹³ es una de las líderes en la organización productiva en cadenas globales de valor a nivel mundial y en caso de América del Norte no es la excepción. Se trata de una industria de naturaleza más regional que global, y articuladora de gran cantidad de actividades económicas entre los tres países de América del Norte. Una expresión muy clara de la transformación del proceso productivo en cadenas globales de valor aplicado a la industria automotriz en Norteamérica, nos la presenta Sturgeon (2009), señalando que desde inicios de los

años ochenta y con una profundización considerable en los años noventa, se registró una tendencia muy acelerada hacia la subcontratación en la industria automotriz. Señala que hasta 1985, el empleo de esta industria se dividía por igual entre ensambladoras y productoras de partes, pero después de ese año, aumentó notablemente el empleo relacionado con los proveedores y esto se generalizó rápidamente entre las grandes ensambladoras, e incluso se realizaron adquisiciones y fusiones para ganar capacidades.¹⁴

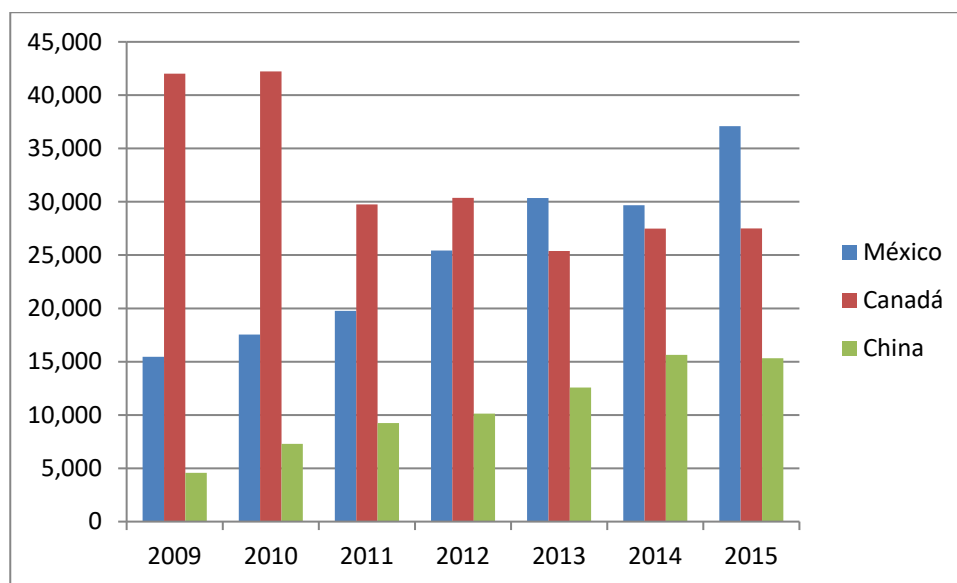
Dentro de esta organización de la producción, México se encontraba en un verdadero boom de inversiones automotrices hasta la llegada de Trump a la presidencia de EU. En su dinámico desempeño como receptor de inversión extranjera directa en la industria automotriz, a México se le comienza a llamar, “*el nuevo Detroit*”. Así, comienzan a llegar abundantes inversiones que se traducen en el establecimiento de filiales de empresas transnacionales de ensambladoras y de autopartes.

Observemos el comportamiento de las filiales estadounidenses en México para ver el rol creciente que nuestro país ha desempeñado en la industria, y algunas de sus características. En la Grafica 1 se observa que los activos de las filiales de EU en México han crecido de manera notable del año 2009 al año 2015, pasando de 15,459 mills dls a 37,100 mills dls, lo que representa un incremento del 239%. Por lo contrario, en Canadá se dio una disminución de los activos, de 42,015 mills dls a 27,492 mills dls. Este escenario se explica más adelante como una tendencia mundial de trasladar la producción hacia países de costos más bajos, que dentro del bloque de América del Norte, le correspondió a México. Así vemos que mientras que en Canadá hay una tendencia claramente descendente, en México crece la inversión, lo mismo que en China. Se puede notar también que los activos de las filiales estadounidenses son mucho mayores en Canadá y en México que en el país asiático.

Desde el punto de vista del empleo que las empresas filiales contrataron, también se observa que han creado muchos más empleos en México que en Canadá. Aunque para varios años la cifra con la que contamos para México no es exacta, el dato seguro es que es mayor o igual a los cien mil empleos. La tendencia descendente en el empleo de las filiales en Canadá contrasta también con el crecimiento de China, donde el empleo crece a más del doble, superando incluso en cifras absolutas a Canadá desde 2013.

Gráfica 1

Activos de filiales de EU en México, Canadá y China en la industria automotriz, 2009 a 2015 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con base en: US Department of Commerce. *Bureau of Economic Analysis*. <https://www.bea.gov/international/index.htm>

Cuadro 1

Empleo de filiales de EU en México, Canadá y China en la industria automotriz, 2009 a 2015n (miles de personas)

| Año | México | Canadá | China |
|------|---------------|--------|-------|
| 2009 | 100,000 ó más | 70.9 | 38.6 |
| 2010 | 100,000 ó más | 74.4 | 50.9 |
| 2011 | 100,000 ó más | 64.1 | 60.3 |
| 2012 | 100,000 ó más | 63.7 | 62.0 |
| 2013 | 100,000 ó más | 63.5 | 73.2 |
| 2014 | 302.5 | 70.2 | 95.0 |
| 2015 | 327.5 | 66.2 | 97.5 |

Fuente: Elaborado con base en: US Department of Commerce. *Bureau of Economic Analysis*. <https://www.bea.gov/international/index.htm>

No obstante, no hay que perder de vista que Canadá es un país desarrollado, que participa en las fases de mayor valor agregado de la industria, y que sus niveles de capacitación de ingenieros son excelentes. De hecho, el corazón de la zona automotriz de los Grandes Lagos, si bien ha visto emigrar muchos empleos de cuello azul, han quedado concentradas las fases de mayor valor agregado del proceso productivo de automóviles, como el diseño, y son ampliamente compartidas con Canadá, especialmente con la provincia de Ontario. En el Cuadro 2 se comparan diversas variables de las filiales para el año 2015. Ahí podemos notar que el valor agregado producido en las filiales canadienses es superior al de México y China, y que el valor de las ventas también. La compensación a los empleados nos da cuenta de los excelentes salarios que se pagan en Canadá, sobre todo si tomamos en cuenta la cantidad de empleos que existen, señalados anteriormente en el Cuadro 2. Quizá el dato más relevante son los gastos de I&D, que en Canadá son casi diez veces mayores que los de México. Cabe destacar también que los gastos de I&D de China triplican a los de México, y esto es producto de las políticas industriales, de I&D y de desarrollo del mercado interno de China, que fomentan y obligan a que las empresas transnacionales transfieran tecnología *know how* a las empresas de su país, condicionando las inversiones extranjeras directas a establecer joint Ventures con sus empresas nativas, aprovechando el peso e imán que significa su enorme mercado potencial y real para la industria automotriz madura y con mercados estancados en los países con altos niveles de ingreso tradicionales.

Con el crecimiento de la integración en América del Norte, y de la integración de los procesos productivos en cadenas globales de valor, vemos que las empresas filiales tuvieron un movimiento importante en su actividad en México, pero que gran parte de esta actividad *para las filiales* de las empresas transnacionales, está centrada en las fases de bajo valor agregado. Cabe aclarar que sin duda se han desarrollado empresas de partes y componentes que han logrado conquistar niveles de tecnología sofisticados, y que incluso se sitúan a nivel de *tier 1*, que producen en México o que incluso tienen capital mexicano, pero aquí nos estamos refiriendo exclusivamente a las empresas filiales estadounidenses automotrices; las estadísticas que estamos presentando son exclusivamente de ellas.

Cuadro 2

Diversas variables de filiales de la industria automotriz de EU en México, Canadá y China, 2015

| | México | Canadá | China |
|------------------------|--------|--------|--------|
| Ventas | 65,258 | 76,537 | 20,846 |
| VA (Prod bruto) | 8,347 | 9,800 | 4,530 |
| Compensación empleados | 4,186 | 5,164 | 1,590 |
| Importación de bienes | 40,706 | 36,978 | 576 |
| Gastos I&D | 68 | 662 | 229 |

Fuente: Elaborado con base en: US Department of Commerce. *Bureau of Economic Analysis*. <https://www.bea.gov/international/index.htm>

Dado que las filiales son una forma organizacional en la que la propiedad del capital es indispensable, es decir, implica compra de acciones por parte de la matriz, otra forma de detectar los movimientos de las filiales es observando los cambios en los montos de inversión extranjera. Históricamente, las inversiones automotrices en Canadá habían sido muy superiores a las de México, pero esta tendencia se ha venido revirtiendo, pues al disminuir la inversión en Canadá y al aumentar en México, para 2014 la cifra para ambos países es casi idéntica, y de hecho se presentan en el Cuadro 3 algunos años en los que las inversiones en México superan el monto en Canadá. China por su parte, muestra de nuevo cifras absolutas menores, pero con tasas de crecimiento considerables, pues la cifra se triplica de 2007 a 2014.

Cuadro 3

Inversión extranjera directa de EU en la industria automotriz en Canadá, México y China

| | Canadá | México | China |
|------|--------|--------|-------|
| 2007 | 12,665 | 4,836 | 1,783 |
| 2008 | 6,922 | 5,788 | 2,004 |
| 2010 | 4,680 | 6,370 | 3,057 |
| 2011 | 5,935 | 4,841 | 3,317 |
| 2012 | 5,393 | 6,496 | 4,331 |

| | | | |
|------|-------|-------|-------|
| 2013 | 9,371 | 8,066 | 4,889 |
| 2014 | 9,898 | 9641 | 5,897 |

Fuente: Elaborado con base en: U.S. Department of Commerce. *Bureau of Economic Analysis*. <https://www.bea.gov/international/index.htm>

Observando en su conjunto las estadísticas de las filiales estadounidenses en la industria automotriz presentadas anteriormente podemos ver que reflejan tanto el crecimiento de México en el rol de la industria automotriz mundial, como carencias intrínsecas en este proceso, señalando su rol desempeñado dentro de la división regional del trabajo como país proveedor de trabajo barato en este proceso de integración trinacional productiva en América del Norte. Los aspectos positivos como la creación de empleos, el crecimiento en la participación en el valor agregado, así como el rol como exportador de manufacturas automovilísticas trinacionales es innegable, como también lo son los bajos salarios relativos como fuente de ventaja comparativa, los bajos gastos de investigación y desarrollo y un crecimiento relativamente bajo en el valor agregado de la industria.

Para saber qué tanto el proceso productivo estadounidense automotriz se va diseminando en diferentes procesos y países, podemos observar el comportamiento del comercio de valor agregado, el cual nos revela el funcionamiento de una industria organizada en cadenas globales de valor. En la Gráfica 2 tenemos el caso de Estados Unidos, y podemos comparar el valor agregado nacional contenido en sus exportaciones brutas automotrices como porcentaje del total (de sus exportaciones brutas automotrices). Vemos en dicha Gráfica las exportaciones estadounidenses hacia Canadá y México, aunque también se agrega el caso de China dado el enorme peso que este país ya tiene en la industria automotriz mundial y la relevancia que seguirá teniendo hacia adelante.

Se puede observar entonces en esta Gráfica 2, que los EU, quien en América del Norte es el único país que posee firmas automotrices propias, han disminuido su contenido nacional en las exportaciones que hace hacia Canadá y en menor medida hacia México, es decir, cada vez contienen menos valor agregado estadounidense, mientras que con China el valor agregado estadounidense en sus exportaciones en la industria automotriz se muestra creciente. El menor contenido estadounidense en sus exportaciones hacia México y Canadá es reflejo de la

integración productiva.¹⁵ Ejemplos concretos que nos muestran esta profunda integración del proceso productivo automotriz entre los tres países abundan: por ejemplo, la camioneta Chevrolet Silverado contiene más del 50% de piezas elaboradas en México, aunque la unidad es fabricada en Indiana; y a su vez, las partes y componentes de las piezas fabricadas o ensambladas en México están elaboradas con materias primas y/o insumos de Estados Unidos (Althaus y Rogers, 2017). Esta integración incluye también a empresas aledañas a las proveedoras, pues detrás de cada planta ensambladora no sólo hay proveedoras de diferentes niveles, sino que también existen un conjunto de empresas que orbitan en torno a éstas.¹⁶

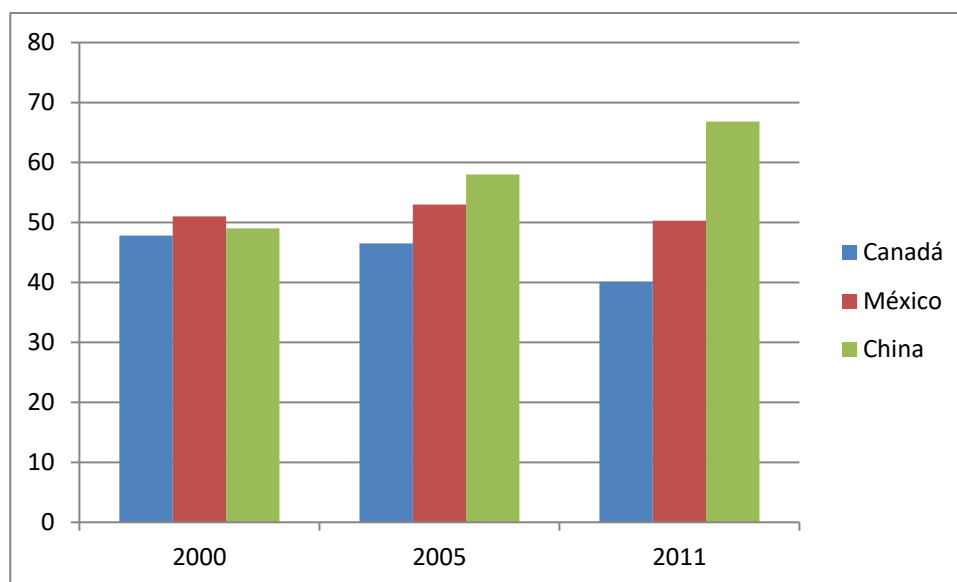
El efecto de la localización de las ensambladoras y sus proveedores se refleja en hechos como el de que recientemente la empresa Ford dejó sus planes de construir una planta en San Luis Potosí para construir una en Michigan por las presiones del presidente Trump, y ello ocasionó que plantas proveedoras de partes y componentes cancelaran también sus planes de inversión en México, con el fin de quedar cerca de la ensambladora.

Según el Centro Woodrow Wilson, el 40 por ciento del valor de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se creó primero en los Estados Unidos, luego se exportó a México para ser utilizado en la producción de un bien destinado al mercado estadounidense. Dicho de otra manera, 40 centavos de cada dólar de bienes exportados por México a los Estados Unidos es "*Made in USA*". Para las exportaciones canadienses a los Estados Unidos, el 25 por ciento del valor añadido de las mercancías se originó en los Estados Unidos. En comparación, sólo el 4,2 por ciento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos son de contenido estadounidense. Coincide con este porcentaje O'Neill (2017), quien señala que el 40% de valor de los vehículos "*Made in Mexico*" provienen de Estados Unidos.

Según el *World Investment Report* (UNCTAD, 2013), el 80% del comercio mundial es comercio entre cadenas globales de valor, lo cual impone patrones de redistribución en la creación de valor agregado manufacturero. Si bien es cierto que en los países industrializados existe un mayor valor agregado nacional en sus exportaciones que en los de reciente industrialización o en desarrollo, también es cierto que en *todos* los países existe una tendencia hacia la disminución del valor agregado contenido en sus exportaciones.

Gráfica 2

Valor Agregado nacional de EU contenido en las exportaciones automotrices hacia Canadá, México y China, como porcentaje del total*, 2000, 2005 y 2011 (mills dls y %)



*del total de las exportaciones manufactureras automotrices brutas de EU

Fuente: OMC-OECD. http://stats.oecd.org/BrandedView.aspx?oeed_by_id=tiva-data-en&doi=data-00648-en y <http://stats.oecd.org/index.aspx?r=642761>

El boom de la industria automotriz en México: Parte de un fenómeno global

La industria automotriz viene experimentando presiones fuertes desde hace décadas por varias razones. Uno de ellos son los requerimientos cada vez más generalizados y estrictos de disminución de emisiones contaminantes y cambio de fuentes energéticas, así como los estándares tecnológicos innovadores en los que las empresas compiten activamente para incorporarlos. Otro factor es el cambio en los mercados tradicionales de altos ingresos como EU y la UE, pues son mercados maduros con poco dinamismo relativo en el consumo y proyección de ventas, y capacidades ociosas. Los nuevos mercados dinámicos de Asia, especialmente China, llevan ya el liderazgo, y las empresas tradicionales de EU como Ford, GM, Chrysler, han buscado las formas de insertarse en las nuevas condiciones mediante alianzas estratégicas, fusiones e inversiones directas en los nuevos mercados. La industria automotriz ha pasado por notables

caídas de las ganancias automotrices en EU, la UE, Corea del Sur y Japón, mientras que se han incrementado en los países del hemisferio sur, especialmente en los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China). Tan sólo vemos que en 2007 éstos captaron el 30% de las ganancias de la industria; en 2012 se duplicó al 60%, pero además los pronósticos señalan que para 2020 captarán las 2/3 partes del total de las ganancias mundiales de la industria.¹⁷

Debido a estas presiones, a inicios del siglo XXI, las transnacionales de la industria automotriz a nivel mundial recurrieron de una manera especialmente intensa a exportar fases del proceso productivo automotriz hacia países de bajos costos; esto se muestra en una investigación realizada por Van Biesebroeck y Sturgeon (2011), quienes encuentran que se da un acelerado trasplante productivo hacia países del hemisferio sur, lo que incrementa notablemente la producción de autos en estos países, mientras que en los países desarrollados decrece de manera considerable. Los resultados se muestran en el Cuadro 4, donde podemos ver que, a excepción de Alemania y Japón, los cuales tienen un crecimiento pequeño de la producción, en el resto de países de la Unión Europea y/o países desarrollados, la producción decrece. Por el contrario, en China, Turquía India, Brasil y Tailandia, hay un crecimiento muy notable, con tasas de dos dígitos entre 2002 y 2007, y para el caso de México, Rusia y Corea del Sur, con crecimientos más moderados pero considerables. Este cuadro finalmente lo que nos refleja es el proceso de reestructuración internacional que está experimentando la producción automotriz para hacerle frente a los cambios de la industria mundial.

Cuadro 4

Niveles de producción y de crecimiento en vehículos de pasajeros en países seleccionados, 2002, 2007 y 2008

| | <i>Miles</i> | <i>De</i> | <i>Unidades</i> | <i>Crecimiento</i> | <i>Anual %</i> |
|--------|--------------|-----------|-----------------|--------------------|----------------|
| | 2002 | 2007 | 2008 | 2002-07 | 2007-08 |
| España | 2,855 | 2,891 | 1,940 | 0.25 | -32.90 |
| Canadá | 2,629 | 2,602 | 2,068 | -0.20 | -20.52 |
| RU | 1,821 | 1,770 | 1,450 | -0.57 | -18.08 |
| EU | 12,280 | 10,611 | 8,746 | -2.88 | -17.58 |

| | | | | | |
|-----------|--------|--------|--------|-------|--------|
| Italia | 1,427 | 1,284 | 1,085 | -2.09 | -15.47 |
| Alemania | 5,145 | 6,200 | 5,500 | 3.80 | -11.29 |
| Corea Sur | 3,148 | 4,085 | 3,830 | 5.35 | -6.24 |
| México | 1,805 | 2,254 | 2,154 | 4.54 | -4.44 |
| India | 892 | 2,046 | 2,022 | 18.06 | -1.20 |
| Japón | 10,258 | 11,596 | 11,564 | 2.48 | -0.28 |
| Turquía | 340 | 1,097 | 1,147 | 26.40 | 4.57 |
| China | 3,251 | 8,890 | 9,340 | 22.29 | 5.06 |
| Rusia | 1,220 | 1,654 | 1,776 | 6.28 | 7.40 |
| Brasil | 1793 | 2,960 | 3,210 | 10.55 | 8.45 |
| Tailandia | 540 | 1,178 | 1,400 | 16.88 | 18.85 |

Fuente: Van Biesebroeck, Johannes. Sturgeon, Timothy. (2010). "Effects of the 2008-9 crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A GVC Perspective". In: Cattaneo, Olivier. Gereffi, Gary. Cornelia, Staritz. *Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective*. Washington, World Bank.

En el mismo Cuadro 4 también podemos ver en Turquía, China, Rusia, Brasil y Tailandia, que la producción automotriz no cayó durante la crisis mundial de fines de la primera década del siglo XXI, mientras que el descenso de la producción en los países desarrollados fue brutal, con cifras de dos dígitos: España -32.9%, Canadá -20.5%, Reino Unido -18%, Estados Unidos -17.5%, Italia -15.5% y Alemania -11.2%. En fuerte contraste, en los años 2007-8, en plena recesión mundial, la producción automotriz en Tailandia crecía a 18.8%, en Brasil 8.5%, en Rusia 7.4%, en China 5% y en Turquía 4.5%.

Frente a todos estos cambios en la industria automotriz, agudizados en la crisis 2008-9, Estados Unidos, pierde su primer lugar en producción mundial, y su lugar es ahora ocupado por China. Paralelamente a este proceso, en esta gran crisis mundial, Estados Unidos ve a la General Motors y a la Chrysler, íconos históricos de esta industria, declararse en bancarrota (Álvarez, 2011). Esto las obliga a emprender un fuerte proceso de reestructuración y ajuste para disminuir capacidad ociosa, disminuir costos y reestructurar la planta productiva mediante cierres, recortes y re-localizaciones de la producción, lo que impulsa aún más a las transnacionales automotrices a ubicar parte de sus procesos productivos en México.¹⁸

Visto como tendencia global, se puede ubicar la llegada abundante de IED a México como resultado de las estrategias globales seguidas por las empresas transnacionales para lograr mayor

competitividad. Así es como México comienza a tener expresión en los rankings internacionales de producción automotriz en el comercio de valor agregado: México, en el año de 1995 ocupaba el décimo tercer lugar mundial en el comercio de valor agregado de la industria automotriz mundial, y para el año 2011, pasó al séptimo lugar. Cabe mencionar que para los mismos años 1995 y 2011, Estados Unidos pasó del primer al segundo lugar mundial; Canadá bajó del séptimo al décimo segundo lugar, y China pasó del décimo al primer lugar mundial, el cual ocupó desde 2009 (OMC-OECD. *Trade in Value Added Data Base*).

Es en este contexto en el que el presidente Trump cuestiona el TLCAN, cuando su existencia ha ayudado a la industria automotriz estadounidense a reorganizarse y disminuir sus costos para no sucumbir ante los embates internacionales. Señala Gereffi (2017) que un coche tiene aproximadamente 30,000 partes, y una computadora cientos de componentes, pero muchos de ellos no son hechos en Estados Unidos, de modo que se obstaculizan las importaciones de sus componentes, se afectan también el productor de insumos intermedios en el extranjero y el productor de bienes de consumo dentro de EU. Esta es la contradictoria realidad a la que se enfrenta el presidente Trump: queriendo impulsar un nacionalismo económico se encuentra con que sus empresas transnacionales requieren del resto del mundo para ser competitivas, y que no sólo debe preocuparse por ser competitivo en sus exportaciones, sino que para que sus empresas automotrices puedan mantener y elevar sus estándares competitivos, debe preocuparse de ser un importador competitivo también, en la medida en que importar insumos intermedios más competitivos son un elemento clave que para que sus exportaciones y productos de consumo nacional sean competitivos también.

Gereffi (2017) puntualiza que las transnacionales no compiten con países sino con regiones económicas, y esto es más que cierto, pues, así como en América del Norte la industria automotriz está enlazada entre tres países con distintos niveles de desarrollo económico y de costos, así la Unión Europea cuenta con sus clusters y cadenas regionales de valor.

Ciertamente, la competitiva industria automotriz alemana está ligada con cientos de empresas en República Checa, Eslovenia, etc., eso sin contar las alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones llevadas a cabo. Si nos referimos a Asia, sólo habría que considerar que es la región por excelencia de las cadenas globales de valor, y que su economía regional en sí orbita en torno a esta forma organizativa de producción, dentro de una compleja red de empresas ligadas

en toda Asia dinámica, y en las cuales Estados Unidos participa no sólo como importador sino como productor de partes y componentes sobre todo electrónicos, y con base en los cuales ha fincado su poderío en muchas industrias que usan sus partes y componentes como insumos intermedios, y ahí queda incluida, aunque no únicamente, la industria automotriz, de modo que el famoso “*Made in America*” ha pasado a la historia, y el “*Made in America Again*” puede tener un costo muy alto para la economía estadounidense; más de lo que los que Trump y su gabinete podrían imaginar.¹⁹ Impulsar un “*re-shoring*” masivo de su industria automotriz en este contexto podría ser muy costoso para su país.

A manera de conclusiones, Trump y la industria automotriz: Nuevos escenarios y viejos problemas a resolver en México

En este momento internacional de cambio, la falta de un proyecto de desarrollo como nación comienza a cobrar la factura. La industria automotriz y las presiones por la disminución de los costos y la organización en CGV favorecieron a México como receptor de filiales automotrices dando lugar a un boom nunca vivido en México; es muy probable que el TLCAN no se vuelva a firmar, al menos en las condiciones anteriores que permitieron la llegada de gran cantidad de filiales, aumento de la participación en el valor agregado regional de la industria, crecimiento de la producción, empleo y exportaciones automotrices, haciendo del sector automotriz una pieza clave como generador de divisas en México, pues al primer semestre de 2017, la balanza comercial de industria automotriz fue de 33,663 millones de dólares (md), el turismo, 6,291 md, las remesas, 13,946 md y el petróleo, antes la gran generadora de divisas, terminó con un déficit comercial de -8,200 md. (*El Financiero*, 21 de agosto de 2017).

La ruptura de los procesos de integración regional por la política de Trump son una posibilidad real, y de alguna manera ya ha comenzado en México con la retirada de planes de inversiones extranjeras directas, producto de declaraciones políticas: La empresa Ford renunció en 2017 a construir una planta automotriz en México e invirtió en EU por presiones de Trump, y como consecuencia, la empresa Carrier, productora de aires acondicionados y calefacciones, proveedora de Ford, hizo lo mismo. Recientemente, la empresa Ford anunció que producirá su auto Focus en China, en lugar de producirlo en México.

A diferencia del caso mexicano, a pesar de las reticencias de Trump, China seguirá fortaleciéndose como potencia automotriz y pondrá en jaque a su industria nacional. El traslado de la Ford hacia China tiene como presupuesto un ambiente competitivo en partes y componentes en la región de Asia, desde cuyas cadenas regionales de valor se proveerá de partes y componentes la Ford y todas aquellas firmas automotrices estadounidenses que se vean obligadas a sobrevivir en términos de costos/precios en el competitivo entorno mundial. Ya desde los años noventa, Sturgeon alertaba sobre el crecimiento considerable de partes y componentes automotrices que cada vez llenaban un mayor espacio dentro de la región del TLCAN, y las medidas para cortar las cadenas regionales de valor en América del Norte por parte de Trump podrán estimular este proceso de inserción de la industria automotriz estadounidense dentro de las competitivas cadenas regionales automotrices de valor de Asia. Si Estados Unidos ha tenido como punto a su favor el tamaño de su mercado de alto poder adquisitivo, ahora los mercados emergentes están ofreciendo mano de obra barata y entrenada combinada con mercados dinámicos y una clase media en ascenso que promete abrir mercados nuevos y prometedores para las firmas automotrices estadounidenses.

Las medidas de estímulos fiscales del presidente Trump, que consisten en la disminución de los impuestos corporativos del 35% al 21%, se tornan complejos para México. Si bien la reducción impositiva podría pensarse como estrictamente nacional, en el contexto actual tiene una connotación claramente anti-regionalización, pues va acompañada de acciones como salir de Tratados comerciales y declaraciones amenazantes para empresarios que producen en el extranjero para después importar a los EU el producto final.

A la posible desarticulación de las cadenas globales de valor producto de una política proteccionista en EU, hay que sumarle un factor que está por revelarse, y que aún alcanzamos a vislumbrar el inicio: la Cuarta Revolución Tecnológica ya comienza a tener sus efectos, al impulsar el regreso de fases del proceso productivo para producir mediante impresoras en tres dimensiones que suplen fases de manufactura de bajo costo; esto puede modificar el escenario de manera considerable para México. La Cuarta Revolución Tecnológica tendrá un impacto importante. El Banco Interamericano de Desarrollo pronostica que el segmento de internet de las cosas crecerá un 20% este año en el mundo, y que la impresión 3D modificará cómo y dónde se producen autopartes y equipos de transporte. (BID, 2017).

Todos estos factores sacan a la luz la falta de un proyecto de desarrollo como país, que nos deja a la deriva de las decisiones de un presidente vecino. En México hace falta desarrollar programas de desarrollo económico de largo plazo: Investigación y Desarrollo, capacitación, políticas redistributivas del ingreso para fortalecer el mercado interno, las cuales darán lugar a un entorno favorable en donde puedan cohabitar empresas nacionales, y filiales extranjeras dentro de las cadenas globales de valor, que fomenten empleos y desarrollo en el largo plazo.

El eje no debe ser atraer a las filiales a nuestro país, ni establecer acuerdos comerciales sin políticas industriales que los respalden sino desarrollar económicamente a México y en ese contexto, las empresas filiales se interesarán en insertarse en las sinergias productivas que se logren. El desarrollo de un ecosistema empresarial favorable, con *clusters* dinámicos que sean fomentados con políticas de innovación tecnológica y apoyos financieros adecuados, para así insertarse dentro de los circuitos internacionales de las cadenas globales de valor, más allá de las oportunidades que el TLCAN dejó alguna vez, y en las cuales se dejó todo a las “fuerzas del mercado”, que en la actualidad no son sino las “fuerzas del mercado trasnacional en el poder”.

Bibliohemerografía y direcciones electrónicas:

Althaus, Dudley. Rogers, Christina (2017). “Como se producen los automóviles en América del Norte”. *Comercio Exterior* no. 9 Enero-Marzo 2017. Pp 70-75.

Álvarez Medina, Lourdes. “La industria automotriz mundial: Crisis e internacionalización (1998-2009). En: Rueda, Isabel. Álvarez, Lourdes (*Coords*). *La industria automotriz en época de crisis*. México, IIE-UNAM, 2011.

Banco Interamericano de Desarrollo (2017). BID Conexión INTAL. http://conexionintal.iadb.org/2017/09/01/la-economia-se-conecta/?utm_source=Espa%C3%B1ol&utm_campaign=5a59eeceb1-Conexion_238_Es_7_11_2016&utm_medium=email&utm_term=0_a729517049-5a59eeceb1-161070657. (16 de diciembre de 2017)

Carrillo, Jorge. Álvarez, Lourdes. González, Maria Luisa. *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y Catching Up*. México. UNAM, IIE, DGAPA,FCyA, COLEF.

Cartney, Mark (2011). *Growth in the Age of Deleveraging*. Toronto, Bank of Canada.

- Covarrubias, Alex (2015) “De la explosión de la industria automotriz en México a la mexicanización de las relaciones de trabajo en Norteamérica. O el adiós a una era”. En: Alex, Covarrubias. Arnulfo, Arteaga. ***La Industria automotriz en México frente al nuevo siglo***. México, UAM-Porrúa-El Colegio de Sonora.
- IDIC. (2017) “México y Canadá, ¿oportunidad perdida? El costo de la monoglobalización”. ***La voz de la industria***, Vol 5 No.2, 25 de octubre de 2017. ***El Financiero***, 21 de agosto de 2017.
- El país electrónico***: “El Nuevo Detroit está en México”. 11 de mayo de 2013. http://economia.elpais.com/economia/2013/05/11/actualidad/1368234700_180848.html (Mayo 2015).
- [Gary Gereffi](https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/04/28/understanding-trade-relations-in-a-value-chain-linked-world/) (2017). “NAFTA and global value chains”. <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/04/28/understanding-trade-relations-in-a-value-chain-linked-world/> (April 28, 2017).
- Held, David. McGrew, Anthony. Goldblatt, David. Perraton, Jonathan (2002). ***Transformaciones globales. Política, economía y cultura***. Madrid, Oxford University Press.
- McKinsey & Company (2013). ***The Road To 2020 And Beyond: What’s Driving The Global Automotive Industry?*** www.mckinsey.com. (8 agosto 2016).
- Mortimore, Michael. Barrón, Faustino. ***Informe sobre la industria automotriz mexicana***. Santiago de Chile, ONU-CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 162. Agosto 2005.
- OMC-OECD. ***Trade in Value Added Database***. http://stats.oecd.org/BrandedView.aspx?oecd_bv_id=tiva-data-en&doi=data-00648-en
- O’Neill, Shanon (2017). “If NAFTA Ends, Ford’s Move to China Will Be Just the Start” <http://americasquarterly.org/content/if-nafta-ends-fords-move-china-will-be-just-start>. (22 junio 2017).
- Reshoring Institute (2017) <https://reshoringinstitute.org/about-the-reshoring-institute> (12 febrero 2017).
- Ricz, Judit. Szabó, Barnabás. “El Estado Desarrollista. Hacia un nuevo concepto” ***Revista Foro***, Caracas, Noviembre-Diciembre 2017, Vol 1, Núm 3.
- Robinson William I. (2013). ***Una Teoría sobre el Capitalismo Global***. México, SXXI.
- Rugman, A. (2005) ***The Regional Multinationals. MNEs and “Global” Strategic Management***.

Cambridge University Press.

Rugman, Alan. Verbeke, Alain. (1992) “A note on the transnational solution and the transaction cost theory of multinational strategic management”. *Journal of International Business Studies*; 1992, Vol. 23 Issue 4, Pp. 761-771.

Rutherford, Tod. John Holmes (2014). “Manufacturing resiliency: Economic restructuring and automotive manufacturing in the Great Lakes region”. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society* . October 2014.
DOI:10.1093/cjres/rsu014.<https://www.researchgate.net/publication/27077745>

Sturgeon, Timothy (2009). “The North American Automotive Value Chain: Canada’s Role and Prospects”. *International Journal of Technological Learning Innovation and Development* , February 2009.

Tallman, Stephen B. y George S. Yip. (2001) “Strategy and the Multinational Enterprise” In: Alan Rugman y Thomas Brewer (Eds). *The Oxford Handbook of International Business*. London, Oxford University Press.

UNCTAD (2013). *World Investment Report*. Washington, ONU.

U.S. Department of Commerce. *Bureau of Economic Analysis*.
<https://www.bea.gov/international/index.htm>

Van Biesebroeck, Johannes. Sturgeon, Timothy. (2010). “Effects of the 2008-9 crisis on the Automotive Industry in Developing Countries: A GVC Perspective”. In: Cattaneo, Olivier. Gereffi, Gary. Cornelia, Staritz. *Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective*. Washington, World Bank.

Williamson, Oliver (1991). *Mercados y Jerarquías*. Su análisis y sus implicaciones antitrust. México, FCE.

Notas _____

¹ Cuando las cadenas de valor se concentran en una zona supranacional específica, como el TLCAN, se les llama cadenas regionales de valor. En este trabajo nos referiremos de manera indistinta a las cadenas globales y regionales de valor dado la complejidad para diseccionarlos con precisión, pues por ejemplo, en la industria automotriz, mientras que las ensambladoras están organizadas con criterios más regionales, la industria de autopartes tiene actualmente una naturaleza más global.

² Las filiales pueden ser de varios tipos: subsidiarias (más del 50% de la decisión de voto), asociadas (más de 10% y menos de 50%), sucursales (empresa no incorporada poseía total o parcialmente).

³ Las redes pueden ser impulsadas por el productor, en las que las grandes EMN organizan centralmente la producción subcontratando sus componentes por todo el planeta, o pueden ser redes organizadas por el comprador, como *Nike* y *Benetton*, que son fábricas independientes del Tercer mundo que fabrican bienes terminados conforme a las especificaciones originales proporcionadas por los compradores y las compañías de marcas registradas que diseñan los bienes. Véase: Held, David. McGrew, Anthony. Goldblatt, David. Perraton, Jonathan (2002). *Transformaciones globales. Política, economía y cultura*. Madrid, Oxford University Press.

⁴ La subcontratación tiene variantes importantes dependiendo de si se trata de fases o procesos de alta tecnología o de baja tecnología. En ésta última modalidad el contratista puede ejercer un poder más directo en los precios y tiempos de entrega pues fácilmente puede cambiar de proveedor, mientras que en la primera modalidad el subcontratado tiene una participación activa en el diseño del bien o servicio en cuestión, lo que lo hace más indispensable.

⁵ Si la noción central de la IED es el control de la gestión a través de adquirir acciones, en las “formas de inversión” no accionarias los “inversores” extranjeros obtienen el control de otros establecimientos a través de medios distintos como las condiciones presupuestas en los acuerdos de subcontratación, los contratos gerenciales, las franquicias y las licencias. Tanto la IED como las formas sin propiedad de capital constituyen dos alternativas distintas pero complementarias de controlar la producción en un país extranjero.

⁶ Si las estadísticas sobre IED tradicionalmente eran subestimadas debido a que no incluían muchas variadas formas de financiar inversiones para las filiales, que no implican el registro en la balanza de pagos, ahora con los sistemas de producción y distribución globales, que no dependen necesariamente de propiedad de capital, sino que contienen redes transfronterizas de empresas, es aún más difícil seguirle la pista a las CMN y su producción mundial. Held, David. McGrew, Anthony. Goldblatt, David. Perraton, Jonathan. *Transformaciones globales. Política, economía y cultura*. Madrid, Oxford University Press, 2002.

⁷ Estas cadenas a su vez están enlazadas con cadenas productivas de otros continentes. Las características de las cadenas de valor están determinadas en parte por la naturaleza del producto, pues hay industrias muy globalizadas, como la electrónica, debido a que el peso de sus componentes es pequeño y son fácilmente trasladables por el mundo. La industria automotriz, por el contrario, es una industria más regional que global, debido al tamaño de muchos de sus componentes, lo que implica costos de transporte considerables. No obstante podemos hacer una división dentro de la industria automotriz entre la ensambladora y la producción de partes y componentes. Ésta última es más “globalizable” y de hecho, dentro de la región de América del Norte hay una gran participación de empresas asiáticas que le han ganado mercado dentro de los Estados Unidos a las empresas canadienses y mexicanas, de manera considerable.

⁸ Desde el análisis de la financiarización corporativa, se destaca el uso de las CGV como medio para liberar recursos monetarios y así poder destinarlos a la actividad financiera, que otorga rendimientos mucho más grandes y más rápidos.

⁹ Las estadísticas de comercio tradicional ya no reflejan la realidad del comercio mundial actual, debido a que éstas registran únicamente los bienes finales, cuando el comercio mundial en estas últimas décadas está conformado por bienes intermedios en su mayoría, los cuales se intercambian como parte de la producción globalizada organizada en cadenas globales y regionales de valor. Es por ésta nueva estructura en los flujos comerciales, los cuales más que meros flujos comerciales forman parte en realidad de

procesos productivos que requieren para su consumación el intercambio de insumos intermedios, que la OCDE y la OMC se dieron a la tarea de crear una nueva base de datos llamada comercio de valor agregado, la cual documenta sobre el valor que cada país incorpora a los insumos o bienes que está intercambiando.

¹⁰ El costo de transacción es una categoría desarrollada por Ronald Coase, que se refiere al costo ligado a la utilización del mecanismo de precio de mercado en las operaciones de una firma. Un costo de transacción elevado implicará que la firma se decidirá más bien por internalizar, es decir, elaborar ella misma, dentro de su estructura corporativa, los bienes y servicios necesarios. El costo de transacción es finalmente el costo de utilizar el mecanismo de precios de mercado.

¹¹ Hay ejemplos abundantes de *re-shoring* en la industria. Un caso emblemático es el de los tenis Adidas, cuya fábrica ensambladora de China transformó uno de sus segmentos en una producción completamente robotizada y que ahora trabaja de manera personalizada con productos hechos al gusto y medida del cliente y que regresó de China a producir en su sede natal, Alemania.

¹² Con sus posturas hacia el TLCAN, Donald Trump también muestra que tiene prioridades geopolíticas distintas a sus antecesores, y su política comercial hacia México es un claro complemento de su política migratoria. Mediante ellas también busca proteger a su sociedad *WASP* (*White Anglo-Saxo Protestant*) de la mexicanización anunciada para el año 2040 de acuerdo a la pirámide poblacional proyectada, en la cual se espera que haya mayoría en la población hispana, predominantemente mexicana.

¹³ Cuando se hable de industria automotriz, nos referiremos a los vehículos de motor, trailers y semi-trailers, y se excluye la industria aeronáutica y otros rubros no relacionados que son parte de la industria del transporte.

¹⁴ Este proceso desató también una reestructuración de empresas proveedoras mediante fusiones y adquisiciones, y un énfasis de la jerarquización en donde los proveedores de primer nivel cada vez son responsables de fases con más valor y ganan más poder sobre sus propios proveedores dentro de la cadena de valor. La subcontratación se ha ido sofisticando cada vez más al integrar sistemas modulares ya ensamblados, y un nuevo nivel de subcontratación, el 0.5, enlaza sinergias de los diferentes sistemas modulares, convirtiéndose en empresas integradoras de sistemas. Sturgeon, Timothy. "The North American Automotive Value Chain: Canada's Role and Prospects". *International Journal of Technological Learning Innovation and Development*, February 2009. Todo este proceso sin duda irá modificando roles y funciones de las filiales también.

¹⁵ Cabe destacar que los valores absolutos no quedan reflejados en el Gráfico, pero el comercio con Canadá y con México es muy superior en la industria automotriz, que con China. Por dar un ejemplo, las exportaciones brutas de EU hacia Canadá en 2011 fueron de 44,232.5 millones de dólares; hacia México sumaron 44,526 md, mientras que en China el monto fue de 10,251 md.

¹⁶ En esta dinámica ya no sólo participan los proveedores de primer nivel (que venden directo a fabricantes) los cuales tienen cada vez más control de la cadena de valor, y los segundos proveedores que le venden a los primeros y los terceros que le venden a los segundos y así sucesivamente, sino que se este proceso se ha complejizado cada vez más, a través de proveedoras de sistemas modulares, integrados mediante empresas nivel 0.5, que enlazan sinergias entre los diferentes sistemas modulares como paneles de instrumentos, sistemas de frenos, etc. (Mortimore y Barrón, 2005).

¹⁷ McKinsey & Company (2013). *The Road To 2020 And Beyond: What's Driving The Global Automotive Industry?* www.mckinsey.com. (8 agosto 2016).

¹⁸ A partir de los procesos de ajuste y reestructuración, las empresas transnacionales automotrices de EU en quiebra logran reducir y casi eliminar la capacidad ociosa en sus empresas, así como incrementar notablemente sus ganancias. Según McKinsey & Company (2013), después de sufrir este proceso, la

industria automotriz estadounidense reporta que sus ganancias se han recuperado, pasando de 9 mil millones de dólares en 2007 a 23 mil millones de dólares en 2012. No así en los otros mercados maduros de Japón, Corea del Sur y la Unión Europea.

¹⁹ Es importante dejar establecido que otro factor fundamental para la recuperación de la industria automotriz estadounidense después de la crisis mundial 2008-9 fue el fuerte reajuste de la industria en el que se disminuyeron empleos, salarios y prestaciones a los trabajadores. “En 2008, General Motors reportó pérdidas cercanas a los 31 000 000 000 de dólares, Ford a los 15 000 000 000 y Chrysler a los ocho mil, tras lo cual se precipitó su sonada bancarrota y el escenario para su rescate e intervención por parte del gobierno de Barack Obama. No obstante, de 2010 en adelante, los números negros de las D3 han regresado a los libros contables de una manera más que espectacular. Tan sólo entre 2010 y 2012, General Motors reportó ganancias cercanas a 18 000 000 000 de dólares, Ford de 20 000 000 000 y Chrysler mucho más modestas, pero positivas... Estamos frente a una recuperación financiera de las tres grandes compañías automotrices de Norteamérica tan rápida como extraordinaria, pero ¿cómo explicarla?... Nuestra hipótesis es que uno de los factores que subyacen en la recuperación financiera de tales empresas es la desestructuración de los mercados tradicionales de trabajo... desmontaje de la red de reglas que permitieron a los obreros de la industria automotriz estadounidense convertirse en el modelo laboral nacional e internacionalmente en la segunda mitad del siglo xx, por su capacidad de incidencia en tres ámbitos: la mejora continua en el ingreso y protección del empleo”. Para una excelente revisión del proceso de reajuste de la industria automotriz en EU, recomiendo mucho el trabajo de Covarrubias, Alex (2015) “De la explosión de la industria automotriz en México a la mexicanización de las relaciones de trabajo en Norteamérica. O el adiós a una era”. En: Alex, Covarrubias. Arnulfo, Arteaga. ***La Industria automotriz en México frente al nuevo siglo***. México, UAM-Porrúa-El Colegio de Sonora.

La educación superior en la región de Norteamérica en la agenda de desarrollo de México

Higher education in the North American region in the development agenda of Mexico

Paola Suárez Ávila¹

Resumen: Los retos en materia de educación superior en México en cooperación con los Estados Unidos son amplios e indican la necesidad de que los sistemas de educación superior y sus instituciones sean competitivos y promuevan proyectos a nivel regional que permitan la cooperación. La ponencia analiza los retos de la educación superior en México con referencia a la región de Norteamérica.

Abstract: The challenges in higher education in Mexico in cooperation with the United States are broad and indicate the need for higher education systems and their institutions to be competitive and promote projects at the regional level that allow for cooperation. The document analyzes the challenges of higher education in Mexico with reference to the North American region.

Palabras clave: Educación superior; Norteamérica; globalización; desarrollo; innovación

Introducción

El trabajo que realizamos en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM responde al estudio y análisis de la región de Norteamérica que comprende a México, Estados Unidos y Canadá en cuanto a desarrollo en la región, que mire los fenómenos de integración, desarrollo y cooperación. La discusión que a continuación les propongo es que observemos la posibilidad de cooperación y los retos que en materia de innovación tenemos en la educación superior como estudiantes y profesores que vivimos y pensamos la región de Norteamérica.

La hipótesis que acompaña al análisis en la agenda de desarrollo en México sobre la educación superior en Norteamérica advierte que la inversión pública en educación superior en los países que comprenden la región es necesaria y urgente para el desarrollo de una educación competitiva en el campo de la investigación y la innovación. Para ello, es necesario establecer

¹ Doctora en Antropología Social. Investigadora de tiempo completo del Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM y del Seminario de Educación Superior de la UNAM. Líneas de investigación: educación superior y gobernanza en la región de Norteamérica. caraxola@comunidad.unam.mx

modelos de inversión y financiamiento flexibles y mixtos entre educación pública y privada, que ayuden al desarrollo de las administraciones la educación superior, además que estos modelos permitan la renovación de valores en las universidades para que sean competitivas en calidad educativa y mejoren los sistemas de acreditación a nivel nacional y regional.

El ensayo tiene el objetivo secundario de hacer una propuesta analítica que permita la comparación como un método de análisis y observación de los fenómenos y procesos que han transformado a las universidades, en este caso de Estados Unidos y México, a partir de la década de los ochenta con énfasis en un período que coincide con la llegada e implementación del neoliberalismo a los dos países del continente americano.

El análisis de la región concluye hasta nuestros días con la transformación de proyectos económicos y la renovación de la agenda de desarrollo en nuestro país en los últimos seis años (2012-2018). En este sentido, la innovación representa un paradigma para el desarrollo de los países que comprenden la región del Norte de América en cuanto a producción de conocimiento, desigualdad de capitales y generación de valores similares que permitan la cooperación y la competencia sana en la región.

1. Los retos en materia de innovación en los países de la región de Norteamérica

La innovación es uno de los ejes rectores de la economía actual que nos llama a todos los actores e investigadores del sector de educación superior pública para que estudiemos los límites del conocimiento en las ciencias y las humanidades, reconozcamos la capacidad de producción e innovación de la región de Norteamérica y la apertura de fronteras para generar nuevas capacidades y habilidades que nos guíen para comprender nuestro mundo social y natural.

La palabra innovación procede del latín, del término *inno-are* que significa hacer algo nuevo o renovar; y que se complementa con dos términos *in* (hacia dentro) y *novus* (nuevo). La innovación contempla la capacidad del ser humano de transformar su realidad y los conocimientos adquiridos en el tiempo y en el espacio, y la tecnología es una de sus áreas de trabajo, que complementa el uso de nuevas técnicas para mejorar la vida humana y la relación del ser humano con su medio ambiente.

La orientación educativa de *Ciencia, Tecnología y Sociedad* (CTS) pone énfasis en la creación de nuevos ámbitos educativos donde los estudiantes y los maestros generen procesos

más exitosos de enseñanza-aprendizaje. En esta orientación educativa, se pretende que sean observables las relaciones entre ciencia, tecnología y los procesos sociales, logrando una alfabetización que rompa con el esquema clásico y que promueva un interés en la alfabetización científica y tecnológica aplicada a la innovación tecnológica y social (Acevedo Díaz, 1996). Algunas de estas relaciones son:

- Incrementar la comprensión de los conocimientos científicos y tecnológicos, así como sus relaciones y diferencias, con el propósito de atraer más alumnado hacia las actividades profesionales relacionadas con la ciencia y la tecnología.
- Potenciar los valores propios de la ciencia y la tecnología para entender mejor lo que éstas pueden aportar a la sociedad, prestando también especial atención a los aspectos éticos necesarios para su uso más responsable.
- Desarrollar las capacidades de los estudiantes para hacer posible una mayor comprensión de los impactos sociales de la ciencia y, sobre todo, de la tecnología, permitiendo así su participación efectiva como ciudadanos en la sociedad civil. Este punto de vista es, sin duda, el que tiene mayor interés en una educación obligatoria y democrática para todas las personas (Acevedo Díaz, 1996).

1.1. La educación superior en los Estados Unidos

Estados Unidos ha sido líder desde la Segunda Guerra Mundial en el desarrollo de tecnología y ciencia, pero también ha sido cuestionado por la sociedad civil estadounidense por la manera en que han producido ciencia y bajo qué valores la han desarrollado desde mitades del siglo XX hasta nuestros días. Estados Unidos ha creado desde la década de los setenta una estrategia para la innovación y cambios estructurales en la producción de conocimiento, en la que han favorecido la reducción del capital público y la privatización de la educación superior. Bajo esta lógica, en los más recientes años se ha generado un modelo de universidad elitista de educación y se han creado reglas nuevas del trabajo académico y de inestabilidad laboral que mantienen una lógica neoliberal en la administración y gobernanza de la educación superior y el conocimiento.

Las universidades de los Estados Unidos en la década de los noventa reformularon algunos de sus preceptos relacionados entre ciencia y tecnología en el contexto de la Guerra Fría, para conformar una nueva visión de la ciencia en sociedades democráticas y abiertas al proceso

de la más reciente globalización que ha imperado hasta la actualidad con cisma importante en la producción de ciencia y tecnología a raíz de la crisis económica del 2008.

El modelo actual de educación superior responde a un desarrollo histórico específico de los Estados Unidos, en el que cabe mencionar una etapa dorada de la Universidad en Estados Unidos, de 1945 a 1970. En esta etapa, hubo una amplia inversión federal para el desarrollo de posgrados y la investigación, especialmente militar.

Además, se crearon programas importantes como el *Servicemen's Readjustment Act* (1944) en los cuales se extendió el financiamiento para la educación superior y universidades a los veteranos de guerra; así como también en esa época surgieron la creación de planes de coordinación estatal como el Plan Maestro de California y sistemas que ayudaron a la equivalencia entre sistemas de universidades y colegios públicos en el Estado de California, otro de sus objetivos alcanzados en la época fue la diversificación y estratificación de los currículos.

En cuanto a los rasgos generales de la educación superior en los Estados Unidos, Immanol Ordorika menciona que es altamente diversificado y estratificado en cuanto a los sistemas y tipos de instituciones que refiere en la actualidad, su organización también es diversa en cuanto al carácter de lo público, privado no lucrativo y lo lucrativo, su población objetivo y su reputación (Ordorika, 2017).

Asimismo, Ordorika refiere a la importancia de mirar que en las universidades existen gobiernos corporativos y también colegiados que resuelven problemas administrativos de la universidad con base en una autonomía propia y en un equilibrio de poderes de los actores directos involucrados en la agencia de la universidad (Ordorika, 2017).

Dentro del sistema universitario de los Estados Unidos destaca Ordorika que las universidades han preferido la profesionalización de la academia por medio de otorgar tiempos completos y definitividad a los profesores; además se ha diversificado el componente salarial y se ha reforzado el proceso de negociación individual como un elemento clave para la captación de los mejores y más competitivos recursos humanos (Ordorika, 2017).

Acercas de las colegiaturas, menciona el autor que éstas son diferenciadas dependiendo del programa y origen del estudiante, asimismo hay variables que determinan un apoyo financiero amplio a programas y estudiantes y otros en los que predomina el alto costo. En cuanto a la flexibilidad curricular, el autor menciona que es otra de las características del sistema

estadunidense que permite la transferencia de créditos entre departamentos e instituciones y el intercambio de materias a nivel curricular (Ordorika, 2017).

La referencia sobre la característica particular de la educación superior (ES) en los Estados Unidos nos da cuenta de que es un sistema –si es que se le puede llamar así- el cuál a diferencia de otros sistemas de ES en la urbe mundial, no cuenta con un gobierno que destine el presupuesto a la Universidad de forma directa y tampoco hay un gobierno central que lo determine o lo regule en las decisiones (Berger y Vita Calkins, 2002).

Desde la perspectiva de Berger y Vita Calkins, “este supuesto desorden se resuelve con el trazo de objetivos y misiones que diseña por separado cada una de las instituciones, así como por los tipos de grados que otorgan, el financiamiento y las estructuras de gobernanza y aún más sobre el currículo” (Berger y Vita Calkins, 2002).

Para ello, también existen clasificaciones específicas a las que refieren los autores y se dividen en seis, según estos objetivos y misiones: instituciones de investigación y que otorgan doctorados, colegios que otorgan títulos de maestría y universidades, instituciones que otorgan títulos, *baccalaurate colleges*, *associated’s colleges*, instituciones especializadas y *tribal colleges* (Eckel y King, 2004)

Las anteriores clasificaciones que dividen a la educación superior en Estados Unidos corresponden a la tipología del Sistema de la *Carnegie Foundation*, que inició esta clasificación en 1973 y actualmente resalta que la clasificación no busca hacer una jerarquía de las instituciones sino resaltar la diversidad en cuanto a características y singularidades propias de las instituciones de ES para ser analizadas por los estudiantes y que ellos puedan elegir entre los distintos sistemas los que sean convenientes a sus necesidades.

Por ejemplo, en el portal de la Fundación, su presidente expone como un objetivo y razón de ser de la Carnegie Foundation que los estadounidenses “necesitan sistemas más inteligentes, organizaciones capaces de aprender y mejorar, que vean el aprendizaje y el cambio como lo que significa: ser vital y estar vivo”. (Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching, 2018).

Para ello, fundaciones con fines no lucrativos en el sector de educación superior, han creado enfoques y sistemas de innovación. Algunos de ellos, buscan orientar los empeños de una organización o institución educativa, para que sean efectivas sus acciones no sólo en la esfera de la implementación de conocimientos si no en los resultados a nivel social y se evite un efecto de

aislamiento de los empeños y acciones que se realizan desde el sector no gubernamental.

Con referencia a lo anterior, el planteamiento del aislamiento de empeños y acciones por los autores John Kania, del *Seminal Stanford Social Innovation Magazine*, y Mark Kramer destaca que el emprendimiento e innovación no debe marginarse al conocimiento de algunas instituciones si no debe aventurarse a continuar con el espíritu de la filantropía y el emprendimiento social, que acelera el crecimiento de las organizaciones no gubernamentales que hacen especial énfasis en el progreso social como un reto y objetivo de la educación superior (Kania y Kramer, 2011)

Con esta visión propuesta por Kania y Kramer de la articulación de actores externos de la universidad para la renovación de ideales e innovación en la educación superior, podemos observar que en la educación de Estados Unidos intervienen actores que proceden tanto de los ámbitos públicos y los privados con fines y sin fines de lucro. En esta visión, cada uno de los actores gubernamentales y no gubernamentales, tiene una participación distinta en los procesos de tomas de decisiones y de acción que hacen diferentes los sistemas de educación superior conforme a los objetivos y las metas que se trazan.

También desde esta visión de emprendimiento social, podemos referir que el objetivo de la educación superior privada en los Estados Unidos considera un interés público que se regula con los valores de la filantropía y el emprendimiento social que busca la mejora de las condiciones de vida de las personas dentro del entorno en el que se encuentra inscrita la universidad, la institución o el colegio.

Aunque no toda la educación privada en Estados Unidos contiene esta visión, se puede decir que el sistema mixto que contempla su origen no sólo se refiere a la divergencia de los capitales privados y públicos, sino también al acercamiento de intereses entre el bien público y el privado en la educación superior. Sin duda, esta dinámica es el gran reto de las universidades públicas y privadas de Estados Unidos.

En una lectura más avanzada sobre la educación superior en Estados Unidos se indica que la educación superior se ha convertido en ese país en una industria formidable y que por lo menos en los años recientes representa el 3% del producto nacional bruto (Kania y Kramer, 2011). Esta cifra es importante para reconocer que Estados Unidos se ha ajustado en parte a algunos de los lineamientos de la llamada “Economía del Conocimiento” que a nivel global han promovido

organismos internacionales como el Banco Mundial y la OCDE.

Dentro de esta economía, las instituciones de investigación y que otorgan doctorados han desarrollado programas eficaces para el desarrollo del conocimiento con base en la innovación y el desarrollo de la tecnología. Así como también, en la más reciente época, se ampliaron las visiones y la definición de la educación superior en la que caben nuevas formas de administración y que sobrepasan la visión histórica de la Universidad basada en modelos distintos a los medievales de universidades europeas (Thelin y Moyen, 2018)

Como mencionan Eckel y King del *American Council of Education* la universidad de los Estados Unidos trajo consigo los modelos británicos de educación de pregrado británica y la universidad de investigación alemana; además combinó en sus primeros años los principios de la recién independiente nación americana. Según mencionan los autores, los valores de Thomas Jefferson impactaron en las universidades más viejas de Estados Unidos con base en la limitación del poder del gobierno y la libertad de expresión, de los estados, de las comunidades religiosas y de los individuos; además, es la influencia de los valores del capitalismo y la creencia en la racionalidad de los mercados y; finalmente, la importancia de que se amplíe el sentido de compromiso para una igualdad y una existencia de movilidad social. Esos fundamentos siguen presentes hasta hoy en día (Eckel y King, 2004).

Los procesos de innovación y emprendimiento de las universidades en México han sido similares a lo que ha sucedido en Estados Unidos en los últimos 20 años, tras la llegada inminente de un sistema económico neoliberal a toda la región de América Latina.

2. Los programas de desarrollo en educación superior en México vinculados con la región de Norteamérica

En la clasificación de líderes de la innovación a nivel regional, según el Índice Mundial de Innovación, Estados Unidos de América ocupa el 4º lugar y Canadá el lugar 14º a nivel mundial. Respectivamente, ocupan el lugar 1º y 2º a nivel regional. Los países que se encuentran en primero, segundo y tercer lugar a nivel mundial son Suiza, Suecia y Países Bajos. México está considerado en la región de América Latina y el Caribe por su condición histórica, queda en primer lugar Chile, en segundo lugar, está Costa Rica y en tercer lugar México que en la tabla mundial representan los lugares, 46, 53 y 58. (OMPI, 2017)

México, a su vez, ha sido un país que ha desarrollado también la ciencia bajo el concepto de lo público, precepto que ayudó a mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos y habitantes desde la Post Revolución, con la creación de universidades como la UNAM e institutos de educación públicos como el IPN, que desde entonces han dedicado la investigación al desarrollo del país desde esos días hasta ahora.

Mucho menos desarrollado en el conocimiento de la ciencia y en el avance tecnológico en el área de lo privado, la investigación pública en México ha visto las limitantes propias en los años recientes y ha buscado generar en cooperación con los países vecinos en cuanto al desarrollo de nueva tecnología que ayude a crear nuevos nichos de comercio y de producción dentro del país, siendo centrales el campo de la investigación e innovación de los recursos energéticos como son el petróleo, el gas y la energía eléctrica; así como en el campo de las telecomunicaciones y de la agroindustria.

En este sentido, México ha sido un actor importante a nivel mundial en la producción de recursos energéticos y en el mercado de las telecomunicaciones, además ha buscado innovar en aspectos importantes de la CTS para complementar el conocimiento que se desarrolla en la región y buscar la innovación que permita una generación de mayor capital y de mejores condiciones de vida con respecto al medio ambiente y el desarrollo de la sociedad.

El sistema de educación superior pública de nuestro país ha enfocado sus fuerzas en crear una economía mixta que promueva el desarrollo tanto de industria pública como privada. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte generó un cambio importante en la producción de conocimiento aumentando el intercambio de estudiantes y profesionistas de la ciencia entre México y Estados Unidos, que han cooperado en proyectos importantes binacionales y que dan muestra de la forma en qué se ha desarrollado la CTS en la región de Norteamérica desde la década de los noventa, cuando comenzó el TLCAN.

Los puntos críticos de esta cooperación binacional ha sido la desventaja en México para el desarrollo de empresas y de investigación científica, así como la falta de apoyo gubernamental para que los jóvenes estudiantes y los empresarios generen nuevos conocimientos que sirvan a la economía propia de México, en la búsqueda de conservar su su patrimonio y su economía. Las universidades autónomas de México, entre ellas, la Universidad Nacional, han enfocado un trabajo único para el desarrollo de tecnología aplicada a las ciencias, la investigación tecnológica

y las ciencias sociales, que permita contribuir en la región a nuevos conocimientos.

Los jóvenes han sido el punto central para el desarrollo de estas nuevas pedagogías que trasciendan las deficiencias que actualmente existe en el campo de la ciencia y la tecnología en México, para diseñar nuevas estrategias de conocimientos. Los jóvenes interesados en conocer nuevos proyectos de CTS, deben proponerse metas específicas para contribuir al conocimiento.

En Estados Unidos y México, se han creado valores y metas comunes que incluyen;

1. El interés interdisciplinario.
2. La creación de laboratorios universitarios.
3. La generación de conocimiento.
4. La importancia de la innovación y de la tecnología.
5. El desarrollo pedagógico y la alfabetización tecnológica con visión social.

Cabe destacar que la capacidad para generar nuevos conocimientos no está reducida a una región sino a la importancia a nivel global que tiene la ciencia y la tecnología para alcanzar objetivos globales de producción y de cooperación entre las distintas regiones del mundo. El reconocer que son muchos los laboratorios que trabajan actualmente en la búsqueda de soluciones que nos integren de una mejor manera como sociedad, ayuda a que estos retos sean prioridad en las agendas de la investigación de las Universidades de Estados Unidos y México.

En los organismos internacionales, se consideran valores importantes la innovación y el desarrollo tecnológico como una fórmula para ampliar el valor económico de la producción y de la demanda en el mercado mundial. En este sentido, también podemos destacar que muchos de estos valores educativos no son propios solamente de una región, la imprevisión en la percepción a nivel global de la ciencia y las humanidades fortalece esta serie de nuevos valores y alcances en la educación superior a nivel regional.

Por ello, la importancia de que en México y en la región de Norte América haya cada día más investigadores comprometidos con el medio ambiente y la sociedad, para generar mejores soluciones a nuestra vida, en nuestras ciudades y en el campo.

3. Los retos en materia de educación superior en la región de Norteamérica

Las ciencias y las humanidades tienen aún mucho camino por andar, son los jóvenes que serán la vanguardia en los siguientes años para hacer frente a nuestros retos:

- 1) Favorecer el conocimiento de las ciencias, la tecnología y las humanidades en la región;
- 2) Aportar en el diseño de nuevas tecnologías y ciencias humanas para el desarrollo de la región de Norteamérica;
- 3) Fortalecer el intercambio entre la región de Norteamérica con el conocimiento de las lenguas inglesa, español y francesa, además de nuestras lenguas indígenas
- 4) Aportar en el campo de las telecomunicaciones para reducir la desigualdad en la región, facilitando el acceso de nuevos medios de comunicación a regiones que no han tenido acceso y facilitando la alfabetización tecnológica y científica en colegios, escuelas y bachilleres.
- 5) Aportar en el campo de la agricultura y de las ciencias biológicas y de la salud para comprender mejor los problemas de obesidad que sufrimos en la región de Norteamérica y mejorar los sistemas de producción agrícola de manera justa y equitativa;
- 6) Reconocer la importancia de la inter/multi/transdisciplina para facilitar el conocimiento social en la tecnología y las ciencias naturales;
- 7) Eliminar racismo, segregación y violencia por medio de la creación de valores que vinculen la democracia y el multiculturalismo, y;
- 8) Fortalecer las democracias locales con base en el desarrollo de la tecnología y la innovación, que nos ayude a comunicarnos de una manera más justa e igualitaria, así como a distribuir de mejor manera nuestros recursos.

Desde una perspectiva crítica, el proceso de enseñanza-aprendizaje en materia de Ciencia, Tecnología y Sociedad (CTS) se debe contemplar en las agendas para el desarrollo. En los puntos anteriores se retratan líneas que deben promoverse en políticas públicas centradas en el fortalecimiento de proceso de educación e investigación científica.

Con base en análisis anteriores, la fortaleza de los programas que promueve el gobierno de México bajo la coordinación del CONACyT, deben atender a los diagnósticos previos que han identificado que las empresas mexicanas hacen “poca inversión en actividades de investigación y tampoco cuentan con los recursos humanos adecuados para desempeñarlas”. (Moctezuma, et.al.,

2017)

En cuanto a los Programas de Estímulo a la Innovación (PEI) bajo la coordinación del CONACyT en México, los cuales reciben estímulos fiscales, debe hacerse énfasis que aun con su crecimiento y mayor inversión en los últimos 20 años por parte del gobierno, los resultados no han sido los mejores. A grandes rasgos, dichos estímulos han generado una participación mayor de las empresas pero las metas para alcanzar mayores índices de innovación, formar recursos humanos y crear nuevos mercados que compitan con los de los países vecinos del norte, y más específicamente en relación a la mercados instaurados por empresas en los Estados Unidos aún no se han logrado. (Moctezuma, et.al., 2017)

4. Conclusiones

La innovación no sólo se reduce a la perspectiva tecnológica, sino que también merece atención en el aspecto social y de las humanidades donde somos los científicos sociales y humanistas los que damos cuenta de las necesidades específicas de la sociedad con relación a la tecnología. Las ciencias sociales y las humanidades en México conforman un importante desarrollo y un empuje al liderazgo a nivel mundial y regional.

Desde nuestro enfoque, consideramos la necesidad de crear nuestro conocimiento con base en la riqueza cultural, conocimiento y desarrollo, con un respeto propio a nuestra cultura y considerando la interacción que tenemos con las regiones a las que pertenecemos: América del Norte y América Latina y el Caribe.

La agenda de desarrollo regional (América del Norte) hace especial énfasis en crear mejores condiciones para la investigación científica y en el área de las Humanidades, que conlleven a una mejor relación entre los países de la región, con base en valores compartidos y en la competencia de la región para generar una mayor relación entre el conocimiento adquirido y la incorporación de las tecnologías en la vida cotidiana.

Los retos actuales presuponen una atención necesaria a campos específicos y estratégicos en la región; en los que destaco la urgente alfabetización en materia de tecnología, ciencia y humanidades, que permitan la generación de nuevas sinergias entre las universidades, las industrias y el capital humano para promover proyectos que otorguen una plataforma única en la región para el conocimiento, contemplando las desigualdades que vivimos en la misma y la

necesidad de un equilibrio entre tecnología y cuidado del medio ambiente.

La incorporación de las mujeres en las áreas del conocimiento que anteriormente fueron predominantemente un campo de trabajo para los hombres, es uno de los grandes retos. Es necesario para ello, generar los conocimientos y las aproximaciones para que las mujeres adquieran los conocimientos adecuados que les despierten interés para el desarrollo de investigación e incorporación en grupos de trabajo a nivel regional.

La renovación de la agenda de desarrollo en nuestro país y en los países vecinos del norte se expresa de forma activa en los diversos grupos de trabajo que contemplan el quehacer científico, la investigación de punta y el desarrollo tecnológico. A esto, se hace un especial énfasis en la correlación entre medio ambiente, economía y nuevas formas de vida sustentables que permitan un desarrollo pleno de los norteamericanos.

Sin duda, la renovación de la agenda es un proceso largo en el cual se debe tomar en cuenta los rezagos en ciencia y tecnología que tiene la región; así como valorar las sinergias que han sido positivas para el desarrollo de nuestras sociedades. La inserción de una agenda destinada al progreso y a la conservación del medio ambiente aún tiene mucho que proponer desde la agenda de los científicos sociales, quiénes pueden destacar la importancia y el liderazgo de las universidades y centros tecnológicos para el avance de la misma.

5. Bibliografía citada en la ponencia

Acevedo Díaz, José Antonio. 1996. "Educación tecnológica desde una perspectiva CTS. Una breve revisión del tema" en; OEI. Sala de lectura <Disponible en> <http://www.oei.es/historico/salactsi/acevedo5.htm>

Berger, et.al. 2002. "System". *Higher Education in the United States. Encyclopedia of Education*. Versión en línea Encyclopedia.com

Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching, (2018), Página oficial del Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching, Estados Unidos. ". <Disponible en versión electrónica> <https://www.carnegiefoundation.org/our-ideas/>. Revisado el 7 de enero de 2018.

Eckel y King. 2004. *An overview Higher Education and United States. Diversity, access, and the role of the marketplace*. Washington: American Council on Education

- Kania, John y Mark Krammer. 2011. “Collective Impact” en; *Stanford Social Innovation Review*, Diciembre 2011. <Disponible en versión electrónica> https://ssir.org/articles/entry/collective_impact . Revisado el 7 de enero de 2018.
- Moctezuma, Patricia, et.al. 2017. “Innovación y desarrollo. Programa de Estímulos de la Innovación Regional en México”. *Revista Problemas del Desarrollo*, 191 (48), octubre-diciembre 2017.
- Thelin, Edwards y Moyon (2018) “Historical development”. <Disponible en versión electrónica> <http://education.stateuniversity.com/pages/2044/Higher-Education-in-United-States.html> . Revisado el 7 de enero de 2018.
- OMPI. 2017. *Índice Mundial de Innovación 2017: Suiza, Suecia, los Países Bajos, los EE.UU. y el Reino Unido encabezan el ranking anual*, <disponible en versión electrónica> http://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2017/article_0006.html
- Ordorika, Imanol. 2017. “La educación superior en Estados Unidos”, ponencia presentada en el *XI Curso Interinstitucional Seminario de Educación Superior*, Ciudad de México: IIEC-UNAM, 25 de agosto de 2017.

Viabilidad de los programas de apoyo gubernamental para el impulso de la competitividad internacional de las pymex en México

Government support programs feasibility for the promotion of international competitiveness of smex in México

Haydée Alejandra Ruiz Cornelio¹, Germán Martínez Prats², Mariela Adriana Rodríguez Ocaña³ y Antonio Carlos Arguello Herrera⁴

Resumen: El proceso de globalización ha propiciado que el sistema de comercio se realice a nivel internacional por lo que es primordial que las políticas públicas del país se orienten a desarrollar las ventajas competitivas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PyMEs). El panorama de este tipo de empresas en México es poco favorable y en su mayoría la esperanza de vida es de 7.8 años; la falta de un proyecto viable y financiamiento son las causas principales del fracaso (Mendoza, 2017). Existen más PyMEs que empresas grandes, de acuerdo el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Abstract: The process of globalization in which we are immersed, has favored that the system of commerce is carried out at an international level so it's essential that the public policies of the country are oriented to develop the competitive advantages of small and medium enterprises exporters. The outlook for this type of business in Mexico is unfavorable, since the majority of life expectancy is 7.8 years; the lack of a viable project and financing are the main causes of failure (Mendoza, 2017). There are more SMEs than big companies, according to the National Institute of Statistics and Geography.

Palabras clave: Competitividad; Internacionalización; Políticas públicas.

¹ Licenciada en Relaciones Comerciales. Estudiante de la Maestría en Administración. Asistente Administrativo de la Jefatura de Posgrado de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

² Licenciado en Comercio Internacional. Maestro en Contaduría Pública. Doctor en Gobierno y Administración Pública. Profesor Investigador Tiempo Completo en Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

³ Licenciada en Relaciones Comerciales. Maestra en Administración Pública. Doctorante en Administración. Profesora Investigadora de Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

⁴ Licenciado en Mercadotecnia. Estudiante de la Maestría en Administración y Dirección Estratégica (PNPC).

Marco teórico

Situación del Emprendimiento en México

Formichella (2004) define al fenómeno del emprendimiento como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinada fin económico, político o social, entre otras y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

Ahmad y Seymour (2006) definen a los emprendedores como personas (dueños de negocios) que buscan generar valor a través de la creación o expansión de la actividad económica, que resulta de identificar y explotar nuevos productos, procesos o mercados.

México es considerado un país con enfoque en la eficiencia, lo que implica que el tamaño del mercado es grande, esto permite que sea atractivo para la actividad emprendedora (Saucedo, 2014). De acuerdo con Bosma y Harding (2006) citado en Sánchez (2009), a pesar de los obstáculos legales para crear negocios, México ocupa uno de los primeros puestos internacionales en actividad emprendedora total, alcanzando tasas de 18.74%, sin embargo, la informalidad en la administración de las PyMEs no ha permitido su crecimiento y expansión a mercados internacionales.

En los últimos años el Gobierno Federal creó el Instituto Nacional del Emprendedor, los Centros México Emprende, así como Programas de Incubadoras y el Programa Nacional de Emprendedores, las cuales tienen como objetivo fomentar la cultura emprendedora en el país, estos aunados a los ya existentes enfocados a comercio exterior, los cuales son operados por la Secretaría de Economía (SE), el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y PROMEXICO. Sin embargo, el desconocimiento de parte de los emprendedores hacia estos apoyos gubernamentales dificulta el acceso de estas nuevas empresas a los mercados internacionales. Aunado a esto, la capacidad tecnológica limitada y la informalidad en la administración de este tipo de empresas, que puede verse claramente reflejado en las cifras estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016), donde se demuestra que solamente 30.2% de las empresas medianas monitorean de tres a cinco indicadores, mientras que en las micro y pequeñas empresas el 65% y el 35.7% no llevan a cabo esta acción, ha ocasionado que un reducido número de PyMex cuente con la estructura funcional necesaria para competir en los mercados internacionales.

En el estudio de la OCDE y el Banco Interamericano de Desarrollo “(In)Formal and (Un)Productive: The Productivity Costs of Excessive Informality in México, 2012 citado por el Instituto Nacional del Emprendedor (2016), correlacionan la productividad de las PyMEs con el grado de informalidad que presentan. En este sentido, la baja productividad de las PyMEs limita el desarrollo nacional y fomenta la desigualdad entre las empresas, sectores y regiones económicas, lo cual se ve reflejado en el decremento de la productividad en México en años anteriores a la fecha.

La Competitividad Internacional de las PyMEs en México

La competitividad se puede describir como la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. (Vega, A; Flores, M; Solís, M. 2011 citado en Botero, 2014).

De acuerdo con Esser (1996) citado en Saavedra (2012), los elementos conceptuales aplicados al enfoque sistémico de la competitividad señalan que existen cuatro esferas que condicionan y modelan el desempeño de una PyME, en primer lugar el nivel microeconómico, el cual lo conforman las ventajas competitivas dentro de las empresas; en segundo lugar el nivel mesoeconómico, en el que se contemplan la eficiencias del entorno, los mercados de factores y las políticas para la creación de ventajas competitivas; y finalmente el nivel meta económico o estratégico, en donde juega un papel importante la estructura política y económica orientada al desarrollo. En este sentido, las PyMEs en México podrían fortalecer su ventaja competitiva en el nivel mesoeconómico, si hubiera una mayor participación en los programas de financiamiento gubernamentales, lo cual les permitiría, no solamente la adquisición de nuevos activos y la expansión en el mercado nacional, sino también les daría la oportunidad de incursionar en el mercado internacional.

El principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la “competitividad” sino de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. (Porter, 2008) Desde este enfoque, las variables externas a la empresa juegan un papel importante en la competitividad de las PyMEs en México, tanto la infraestructura como el

ambiente de negocios debe ser propicio para que las empresas sean lo suficientemente competitivas para atender las necesidades del consumidor a nivel local, regional, nacional y global.

Para el proceso de internacionalización de las PyMEs, se pueden adoptar diversas formas, tales como exportaciones directas, exportaciones indirecta, acuerdos contractuales no accionariales e inversión extranjera directa. Sin embargo, el comercio directo o indirecto normalmente es considerado el primer paso para la penetración en los mercados globales. (Organización Mundial del Comercio, 2016). En la actualidad con la implementación del comercio electrónico y las cadenas de valor internacionales, las PyMEs pueden lograr la apertura hacia el comercio internacional, sin embargo, la escasas capacidades tecnológicas de este tipo de empresas en México es una gran limitante para el desempeño de actividades de logística requeridas en los mercados internacionales. Aunado a esto, las burocracia excesiva de la reglamentación arancelaria y los costos de en la logística de las exportaciones así como la reducida mano de obra calificada se vuelven factores determinantes para el escaso nivel de competitividad internacional de este tipo de empresas en México.

Debido al carácter informal de las PyMEs en México, el empleo de la tecnología así como de los modelos administrativos fundamentales para el desempeño de las actividades de este tipo de empresas es reducido en su mayoría, lo que resulta un motivo de la escasa competitividad a nivel global de estas empresas en México. El internet y las tecnologías de la información y la comunicación son un parteaguas para el incremento de la participación de las PyMEs en el comercio internacional, sin embargo, según datos del INEGI (2016), el 7.6% de las empresas pequeñas y el 1.6% de empresas medianas en México no usan internet.

Programas de Apoyo al Comercio Exterior

El gobierno mexicano en apoyo a la necesidad de apoyar la vinculación entre los diversos eslabones de las cadenas productivas en el mercado internacional, a través de la Secretaría de Economía, ha impulsado diversos apoyos destinados a fortalecer y apoyar el ramo productivo, entre los que destacan los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), el cual otorga aranceles preferenciales para empresas productoras con el objeto que adquieran insumos y maquinaria necesarios para sus procesos productivos (Secretaría de Economía, 2010).

Por otro lado, la Dirección General de Comercio Exterior se encarga de administrar los programas de fomento a las exportaciones, cuyo objetivo es aumentar la competitividad de las empresas a través de la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes necesarios para el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos por parte del gobierno federal.

El programa de industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), permite que los productores de mercancías destinadas a la exportación o empresas que prestan servicios a la exportación, importen diversos bienes, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias. Por parte del Prograam para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), otorga la devolución del impuesto al valor agregado que tengan a su favor por la exportación de mercancías y, finalmente, el registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), beneficia a las empresas comercializadoras con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo (Secretaría de Economía, 2010).

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicana (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2016). Este organismo ofrece productos crediticios para empresas exportadoras e importadoras cuyas necesidades de financiamiento son superiores a 3 millones de dólares, tales como:

- Programa de institucionalización y gobierno corporativo para la emisión en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Financiamiento para capital de trabajo, equipamiento, desarrollo de infraestructura industrial, proyectos de inversión, etc.
- Factoraje internacional de exportación e importación.
- Garantías.
- Mercados financieros: Compra-venta de títulos de deuda en moneda nacional y depósitos bancarios en moneda extranjera.
- Servicios Fiduciarios

- Financiamiento Internacional a través de las líneas de financiamiento de Kreditanstalt Für Weideraufbau (KfW) y Japan Bank for International Cooperation (JBIC).

Por otra parte, BANCOMEXT cuenta con un programa de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas importadoras, exportadoras y generadoras de divisas a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros que se denomina Crédito PyMEx, del cual se desprenden los siguientes productos:

- Programa de financiamiento a las PyMEs importadoras y exportadoras, en el que se contempla un programa de factoraje internacional y cartas de crédito.
- Programa Mejora Tu Hotel.
- Esquema de financiamiento para MiPyMEs proveedoras del sector Eléctrico-Electrónico.
- Programa de financiamiento a PyMEs Turismo.

Finalmente, ProMéxico es el organismo del gobierno federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en el país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera (ProMéxico, 2017).

Este organismo brinda apoyos y servicios complementarios para la internacionalización de las empresas en México a través de diversos programas orientados a mejorar los procesos empresariales, la promoción y comercialización de productos y servicios mexicanos en el exterior, así como la internacionalización de empresas mexicanas a través de los diferentes conceptos de negocios, para fomentar el comercio exterior y la inversión extranjera. A su vez, brinda asesorías a las empresas para la mejora y certificación de procesos productivos en estándares internacionales para satisfacer los requerimientos del mercado internacional, así como también, brinda asesorías para la instrumentación de esquemas de promoción de productos y servicios mexicanos a través de ferias comerciales y foros de negocios internacionales. Por otro lado, ProMéxico brinda servicios de capacitación y asistencia técnica para mejorar las condiciones de competencia de las empresas mexicanas en los mercados internacionales y de esta manera, lograr el desarrollo de estudios e investigaciones sobre negocios internacionales que

propicien la preparación de profesionistas que impulse el desarrollo comercial de las empresas mexicanas en el exterior.

Marco metodológico

Planteamiento del Problema

Dentro del panorama global, el volumen del comercio mundial se ha incrementado lentamente a partir del 2015, y hasta el primer trimestre de 2016, el valor del comercio de mercancías pareció estabilizarse gracias a que el dólar frenó sus subida y los precios del petróleo iniciaron una modesta recuperación (World Trade Organization, 2016).

De acuerdo con Martínez, García y Navarrete (2016), el comercio exterior trae consigo beneficios macroeconómicos, como el incremento de las reservas internacionales de divisas que contribuyen a disminuir el déficit en la balanza comercial; así como beneficios microeconómicos ya que la exportación permite ofrecer precios más rentables, incrementando los márgenes de utilidad de las empresas.

Por esta razón el gobierno federal, ha implementado diversos programas de apoyo al comercio exterior que benefician a las PyMEx. Sin embargo, la realidad es que en México la burocracia es lenta y demasiado prolongada, de acuerdo con el informe Doing Business 2016 en México abrir una empresa requiere en promedio de 8 trámites que toman 14.6 días y suponen un desembolso del 11.4% del ingreso per cápita. En este año, México retrocedió nueve lugares a nivel global en este ranking debido a que la facilidad de apertura de negocios descendió 21 sitios, así como la obtención de electricidad y el pago de impuesto, perdiendo 14 y 2 posiciones respectivamente. Por lo tanto, aun cuando en los demás indicadores tales como la obtención de permisos de construcción, cumplimiento de contratos, registro de la propiedad y la obtención de créditos son favorables, las empresas con mejores prácticas del país no son lo suficientemente competitivas internacionalmente. (Doing Business, 2016)

La presente investigación tiene por objetivo determinar la viabilidad de los programas de apoyo gubernamental para el impulso de la competitividad internacional de las PyMEx en México, para determinar si las PyMEx cuentan con los elementos y capacidad necesaria para acceder a ellos o, en su caso, conocer la razón por la cual estos apoyos no son solicitados.

Objetivo General

Conocer la viabilidad de los programas gubernamentales de apoyo al comercio exterior para impulsar la competitividad internacional de las pequeñas y medianas empresas exportadoras de México .

Objetivos Específicos.

- Describir los principales fuentes de financiamiento gubernamental de apoyo al comercio exterior para las PyMEx.
- Desarrollar una propuesta para mejorar el acceso de las PyMEx a los programas gubernamentales.

Metodología

El punto de partida de la investigación es la existencia del problema planteado, el cual deberá ser analizado para intentar encontrar una solución, para el desarrollo de la presente investigación se empleará una investigación aplicada, la cual se enriquece de los descubrimientos y avances del progreso científico para generar nuevos conocimientos que puedan ser aplicados en la práctica.

Asimismo, la investigación es descriptiva, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno sometido a análisis. “La investigación descriptiva, en comparación con la exploratoria, requiere de conocimiento del área que se investiga para formular las preguntas específicas que se buscan responder” (Dankhe, 1986 citado en Hernández, Fernández y Baptista, 1997).

La investigación empleará el método deductivo, que consiste en establecer proposiciones particulares a partir de proposiciones generales, ya que se analizarán las fuentes de financiamiento de apoyo al comercio exterior de los diversos programas gubernamentales del país para después, analizar los que están ofertados para las pequeñas y medianas empresas exportadoras y, de este modo, generar un esquema comparativo que permita determinar la viabilidad de este tipo de programas para que puedan ser solicitados por las PyMEs.

Por parte de la recolección y análisis de los datos para esta investigación, serán recopilados a través de encuestas a pequeñas y medianas empresas exportadoras que se hayan beneficiado con alguno de los apoyos que otorga el Banco Nacional, por lo que se realizará bajo

un enfoque cuantitativo, ya que este enfoque utiliza la recolección y el análisis de datos a través de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. Una vez obtenidos los datos, se utilizará el software SPSS de IBM para realizar el análisis y obtener los resultados de la investigación.

Conclusiones

“La proyección internacional es la piedra angular de un México con Responsabilidad Global. La privilegiada ubicación geográfica del país es una de las grandes ventajas comparativas de la nación. México tiene un vasto acceso al comercio internacional a través de sus litorales y comparte una amplia frontera con la economía más grande del mundo”. (Diario Oficial de la Federación, 2013)

El gobierno mexicano plantea, en el Plan Nacional de Desarrollo la programación y presupuestación de la administración pública federal, misma que contiene los objetivos, estrategias, indicadores y metas a lograr en la administración actual. Entre las cinco metas nacionales se encuentra México con Responsabilidad Global, en la cual se enmarca la necesidad de fortalecer la posición competitiva del país en la comunidad internacional a través del fomento del libre comercio, la movilidad de capitales, la integración productiva y la atracción de talento en inversión al país. Asimismo, uno de los objetivos estratégicos contempla el impulso a los emprendedores y el fortalecimiento de las PyMEs de México a través de facilitar el acceso al financiamiento y capital y apoyar el crecimiento empresarial y la capacidad exportadora de este tipo de empresas. (Diario Oficial de la Federación, 2013)

No obstante, a pesar de los innumerables esfuerzos del gobierno federal por la creación de nuevos programas de impulso de la competitividad internacional, las limitantes de las PyMEs en México son muchas, desde las limitaciones para acceder a capital físico y financiero, carencias en recursos humanos capacitados, limitaciones para implementar técnicas y tecnologías a los procesos productivos, entorno institucional y ambiente para hacer negocios poco favorables así como la escasa capacidad de innovación en comparación con las grandes empresas, propician que la internacionalización se contemple como una posibilidad alejada al país.

Adicionalmente, de los tres organismos que brindan apoyos para fomentar la capacidad exportadora de las empresas en México, solamente BANCOMEXT, a través de su página de

internet, proporciona la información completa de los créditos para las PyMEs. Sin embargo, el financiamiento para este tipo de empresas se realiza con intermediarios financieros, a través de la banca comercial, situación que limita los beneficios que se pudieran obtener si, por el contrario, fuesen otorgados directamente por el gobierno federal.

Bibliografía

- Ahmad, N.; Seymour, R. (2006). “Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection”. Recuperado de: <https://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf> (10 de Junio 2017)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (2016). “Quiénes Somos”. Recuperado de: <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos> (22 de Junio 2017)
- Botero, L. (2014). “Internacionalización y Competitividad”. Revista Ciencias Estratégicas, 22(32). ISSN: 1794-8347
- Diario Oficial de la Federación. “Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018”. Recuperado de: www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd/PND_2013-2018_20may13.doc (22 de Junio 2017)
- Doing Business México (2016).” Informe subnacional en México 2016”. 6ta. Edición. Recuperado de: http://espanol.doingbusiness.org/~/_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Subnational-Reports/DB16-Sub-Mexico.pdf (28 de Mayo 2017)
- Drucker, P. (1998). “The Discipline of Innovation”. Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/e5f5/7b14cb587f69534565473c64062fe0b4bce6.pdf> (16 de Mayo 2017)
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. “Metodología de la Investigación”. Editorial: McGrawHill. Colombia. ISBN: 968-422-931-3.
- Instituto Nacional de Emprendedores (2016). “Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor”. En: https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagnóstico_FNE-2016.pdf (8 de Junio 2017)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). “Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”. Recuperado de:

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf (6 de Junio 2017)

Martínez, G., García C., y Navarrete, M. (2016). "Programa para la promoción y desarrollo de las exportaciones en Tabasco". *Opción*, 32(8). 58. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31048481009> (22 de Junio 2017)

Mendoza, M. (2017). "El 65% empresas mexicanas muere antes de cinco años". *Publimetro*. Recuperado de: <https://www.publimetro.com.mx/mx/economia/2017/04/17/65-empresas-mexicanas-muere-cinco-anos.html> (16 de Mayo 2017)

Organización Mundial del Comercio (2016). "Informe sobre el comercio mundial 2016". Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf (15 de Junio 2017)

Organización Mundial del Comercio. (2016). "El comercio mundial en 2015-2016". Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2016_s/wto_chapter_03_s.pdf (24 de Junio 2017)

Pavón, L. (2010). "Financiamiento a las microempresas y las pymes en México. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Editorial: Publicación de las Naciones Unidas". ISBN: 978-92-1-323429-7.

Porter, M. (2008). "Las ventajas competitivas de las naciones". Recuperado de: http://www.academia.edu/2917951/La_ventaja_competitiva_de_las_naciones (6 de Junio 2017)

ProMéxico (2017). "ProMéxico. Inversión y Comercio". Recuperado de: <http://www.promexico.mx/es/mx/home> (22 de Junio 2017)

Saavedra, M.; Tapia, B. (2012). "El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México". *Panorama Socioeconómico*.

Sánchez, J. (2009). "Aprendizaje Social e Intenciones Emprendedoras: Un estudio comparativo entre México, España y Portugal". *Revista: Latinoamericana de Psicología*, 41(1). 5-7.

Santiago, L., y Osnaya, S. (2015). "Actividad Emprendedora en México y sus retos". *Eumednet. Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 12.

Saucedo, M. d. (2014). "El estudio del emprendimiento en México. Retos de las ciencias administrativas desde las economías emergentes: Evolución de las sociedades". 1-20.

Secretaría de Economía (2010). "Fomento a la producción y las exportaciones". Recuperado de:
<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones> (22 de Junio 2017)

Política fiscal: Instrumento a la globalización

Fiscal policy: Instrument to globalization

María del Carmen García García¹, Dirce Alethia García García² y Marcial Rodríguez Reyes³

Resumen: Nuestro país se ha estado alineando a las políticas internacionales en cuanto al intercambio de bienes y servicios, con la finalidad de atraer inversión. Esto ha redundado en una política fiscal que da facilidades las cuales se incluyen en las reformas fiscales anuales, para transitar hacia el mercado nacional. Desde esta óptica las políticas que aplica México pretenden dar las mejores opciones a las inversiones extranjeras. Se tiene el propósito de discutir sobre las reformas, los beneficios y facilidades para el intercambio de bienes y servicios entre los países interesados en invertir y los efectos en los contribuyentes nacionales.

Abstract: Our country has been aligning with international policies regarding the exchange of goods and services, in order to attract investment. This has resulted in a fiscal policy that provides facilities which are included in the annual fiscal reforms, to move towards the national market. From this point of view, the policies applied by Mexico aim to give the best options to foreign investments. It is intended to discuss reforms, benefits and facilities for the exchange of goods and services between countries interested in investing and the effects on national taxpayers.

Palabras clave: Política fiscal; Contribuyentes; Políticas Públicas, Reformas Fiscales

Introducción

El Estado entre muchas obligaciones que debe realizar se encuentra la de emitir las políticas públicas que logren el intercambio de bienes entre las naciones de forma lo más sencilla y libre. Estas deben atender a las políticas internacionales que emiten recomendaciones con la intención de facilitar dicha actividad. Si hemos observado una transformación de la sociedad en su actuar y en su interacción con terceros es por la introducción de los bienes y servicios que la globalización ha favorecido como los avances tecnológicos todo esto es parte de un proceso que se ha llevado en varias décadas y que se sienten los efectos hoy en día y es el neoliberalismo. Para que todo se

¹ Doctora en Ciencias de lo Fiscal, Economía, Instituto de la Contaduría Pública, cgarcia@uv.mx

² Doctora en Ciencias de lo Fiscal, Economía, Instituto de la Contaduría Pública, digarcia@uv.mx

³ Maestro en Administración Fiscal, Economía, Instituto de la Contaduría Pública, marcrodriiguez@uv.mx

lleve en orden, la política fiscal hace lo correspondiente pensando en ese tipo de operaciones y que al generalizar luego aplican de manera similar a los nacionales. El propósito es discutir sobre las reformas, los beneficios y facilidades para el intercambio de bienes y servicios entre los países que se interesan en invertir y los efectos en los contribuyentes nacionales. La parte de esta investigación se ha integrado en dos grandes apartados, el primero Los factores implicados en los efectos a los contribuyentes por el acercamiento comercial internacional y el segundo Decisiones globales con aplicaciones particulares, para llegar a las conclusiones.

I. Factores implicados en los efectos a los contribuyentes por el acercamiento comercial internacional

Esta primera parte nos muestra como en un objeto de estudio pueden incidir diversos factores en un solo problema de investigación guardando su dimensión cada uno de ellos en este caso se revisa la teoría neoliberal y como da paso a la globalización, a las políticas públicas para que fluya la inversión extranjera, permitiendo con la política fiscal la activación constante de la movilidad del mercado internacional

Neoliberalismo

Desde el periodo de gobierno de Miguel de la Madrid, México ha ido avanzando en la aplicación del neoliberalismo, esta teoría económica busca incrementar cada vez más el intercambio de los bienes y servicios entre todos los países.

Ha avanzado sigilosamente a través del tiempo insertándose y cambiando las formas de diversas actuaciones. Puede observarse como la liberación del intercambio de bienes entre países es una total invasión que inunda las tiendas de conveniencia en cada lugar, transformando hábitos y costumbres regionales que están en riesgo de perderse.

Maneja un tema que menciona de forma insistente y es el tema del desarrollo económico, el cual es posible alcanzarlo si se logra la libertad tanto personal, grupal como liberación de condicionantes que imponen los Estados en la internación de productos a los países, conocidos como tasas y aranceles. En su lucha por la movilidad de la producción en el mercado internacional pretende modificar y de hecho logra los cambios en las normas de cada país para que se adecúen a permitir la introducción de bienes y servicios. No es algo que ha sucedido sin

que se percate la población y menos los gobiernos quienes dan la apertura para que esto suceda. Si las personas buscan su libertad la manejan desde el punto de vista de sus habilidades, capacidades y conocimientos que entre más avanzadas colocarán al individuo en posiciones económicas sociales mejoradas. Para las personas no calificadas aprovecha esta condición para ocuparlas en la producción masiva a costos más bajos lo cual eleva la productividad con lo cual el inversionista se beneficiará al producir bienes a bajos costos. Así el sistema productivo mexicano se ve mejorado al generar empleo.

No obstante ha sido motivo de constantes cuestionamientos y teorías a su alrededor como la teoría de Perroux (1984: 52) donde afirma que las fuerzas centrales dominan a las periféricas. Por ello las periféricas obtienen valor ya que proveen de excesos de personas que se pueden emplear con bajos salarios. Ahí encontramos colocadas a las maquilas estacionadas a lo largo del territorio nacional.

Con la producción masiva Friedman (2008: 98) explicando la elaboración del lápiz, menciona que pueden participar obreros de diversos países de tal manera que un bien para ser producido y logrado como producto terminado, en su proceso tuvo la participación de distintas nacionalidades.

En México se acentúa la inserción del neoliberalismo al darse los acuerdos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es el mejor ejemplo de cómo se distribuyen las acciones para lograr mejor la movilidad de los bienes y servicios. Esto trajo aparejados efectos en diversos sectores productivos y el más impactado ha sido el agropecuario introduciendo productos que en el país se producen.

La evolución de la sociedad en el aspecto económico y de impacto social no necesariamente ha de dar resultados positivos en el bienestar de los individuos, es frecuente encontrar el discurso de cómo el desarrollo económico se persigue para lograr el bien común es decir el bienestar común de la sociedad, más Perroux (1984:232) afirma que suele dar resultados contrarios en muchos de los casos debido a que los individuos en su búsqueda de mejorar crean tumultos de asentamientos en la periferia de las grandes ciudades, donde no alcanzan los beneficios del bien común.

Globalización

Término utilizado desde hace varias décadas para expresar los cambios que ha venido recibiendo la población de casi todos los países y de manera significativa los países llamados en desarrollo. La Real Academia de la Lengua ha definido este término en diversos aspectos, sociales, económicos, e históricos. Al mencionar que persigue extender las acciones en forma interrelacionada de las naciones dentro de ellos la ubica como:

Difusión mundial de modos, valores o tendencias que fomenta la uniformidad de gustos y costumbres en las poblaciones. Tratándose del aspecto económico se persigue entrelazar las economías y los mercados, de modo que dependan cada vez más de los mercados externos y menos de la regulación de los gobiernos. (RAE, 2017)

Si bien es cierto que esta globalización impulsa el desarrollo de los países, reconociendo que la ciencia ha sido ampliamente apoyada por los avances tecnológicos que trae aparejada la globalización que a decir de Stiglitz (2008: 64) ha permitido encontrar grandes descubrimientos en la ciencia y en la medicina de tal manera que enfermedades que eran complejas ahora son tratadas por esos descubrimientos alcanzados, otro de los efectos de la globalización es el incremento del intercambio de los bienes y servicios entre los países dando una apertura a la inversión extranjera que se estaciona en los países donde ve que tendrá beneficios para el inversor la inversión, sin omitir que la forma de comunicación se ha sido modificando a pasos enormes por los avances tecnológicos en medios electrónicos como la computación y la telefonía celular, entre otros.

Martínez (2003:217) comenta que la visión de Stiglitz está parcializada ya que se centra en sus opiniones personalizadas para desestabilizar al Fondo Monetario Internacional que es quien da los fondos a los países para que sean aplicados en beneficios a la sociedad y promueva el desarrollo del país beneficiado con los fondos, y pondera a la globalización como una buena estrategia del neoliberalismo para lograr la expansión de la producción de los países desarrollados.

Para el objeto de estudio Las políticas públicas que son sugerencia de los organismos internacionales promueven que las políticas públicas que implementa México este en el sentido

de las internacionales para mantener la inserción en esos organismos y poder justificar el endeudamiento en aras de la búsqueda del desarrollo económico, de mejorar la calidad de vida de los individuos y de dirigirse a combatir la pobreza.

Para que este intercambio suceda sin contratiempos y la globalización siga su curso de distribución es indispensable para los Estados tomar las medidas necesarias que permitan la movilización del mercado internacional, por ello las políticas públicas juegan un papel tan importante en este proceso de transformación.

Política pública

Cada acción emprendida por el Estado (país) es una intención de modificar algo que, en teoría, persiguiendo el bien común debería conducir a mejorar la calidad de vida de la sociedad. Puede ser en su implementación extendida de una amplia gama de actividades que, al final, se espera den un resultado. Dado que la función principal del Estado es cumplir con el Artículo 25 de la Constitución Mexicana para proporcionar el bienestar de la población que es gobernada éste le faculta para las acciones necesarias.

Abstracción conceptual del término política pública, la señala:

Una estrategia con la cual el gobierno coordina y articula el comportamiento de los actores a través de un conjunto de sucesivas acciones intencionales, que representan la realización concreta de decisiones en torno a uno o varios objetivos colectivos, considerados necesarios y deseables en la medida en que hacen frente a situaciones socialmente relevantes. (Torres y Santander, 2013:56)

Es difícil encontrar una definición homogénea de política pública, pues cada autor define y agrega un aspecto que la hace diferente de las existentes por lo que Stiglitz, Buchanan, Lindblom, Villanueva, entre otros, coinciden que éstas deben resolver una situación de conflicto para modificar a un estado ideal en el aspecto específico al que se desea cambiar.

¿Es compleja la elaboración de políticas públicas? ¿Quiénes las hace, analizan o definen? ¿Qué objetivo tiene implementar políticas públicas? ¿En qué plazo se deben observar resultados? ¿Los resultados deben ser benéficos o viceversa? ¿Qué pasa cuando no hay resultados positivos?

¿Quién presupuesta lo que cuesta la implementación de política pública? La lista de cuestionamientos puede seguir y aunado al análisis sistémico mismo que la sociedad ha discutido sin llegar a conclusiones.

Las decisiones que toma el Estado para intervenir en la solución de un determinado problema público no solo se desprende de una posición de poder, sino además se refieren siempre e inevitablemente al espacio público: no son actividades privadas emprendidas por un individuo, una empresa o un consorcio de personas físicas o morales en función de sus intereses(aunque éstos puedan y eventualmente deban participar en el diseño y la implementación de políticas), sino decisiones que solamente pueden justificarse en la medida en que contribuyan al bien común y a la consolidación de ese espacio público. (Merino, 2016: 38)

Más es necesario considerar que una decisión de alguna política pública a implementar, ha de traer aparejada la toma de acuerdos entre los actores políticos y por ello es que un tema de un problema público a resolver, se torna en un tema político, por la consideración de las opiniones más, no en sí porque sea político el problema, al mezclarse se desdibuja la línea y pudiera confundirse a la sociedad que una política pública es un problema político cuando la realidad no es así.

La integración de una política requiere que se realice un proceso, el cual puede ser largo ya que conlleva un conjunto de procedimientos entre selección análisis y decisión, en ese camino se ha de distinguir las situaciones que realmente representan un problema público desde el momento en que la afectación le impacta a un conglomerado de personas que por sí solas no pueden resolverlo. Debe igual jerarquizarse los problemas para poder ir atendidos de manera simultánea o paulatina. Una vez decidido cuál es el problema se ha de analizar y tratar de modificar, se localiza el entorno donde y a quienes se focaliza, para diferenciar cada problema y espacio. Después se debe contar con el equipo experto en elaboración de políticas y que éstos se involucren en el entorno para que vean, observen y vivan la realidad y puedan pensar con el detenimiento requerido para no hacer o proponer soluciones momentáneas o a la ligera. Es todo un proceso metodológico. Después hay que considerar los recursos financieros que implica desde

la elaboración hasta la evaluación de los resultados y determinar si se cuenta con el recurso para evitar mayor endeudamiento.

Los resultados de la implementación de una política por muy bien construida analizada y puesta en marcha, no solo debe convencer a los que la elaboraron y la promoverán argumentado que será de beneficio a toda la población. Para los que están supervisando su ejecución han de observar que se cumpla y dé resultados. Para los que reciben los efectos de la implementación, la impresión puede darse en dos sentidos; para el que le beneficia y da resultados positivos la encontrará magnífica para el que no recibe beneficios la criticará e incluso la atacará. En cambio, el Estado ha de promover los resultados de eficiencia en su aplicación dado que están ejerciendo recursos públicos y ya si el impacto a la ciudadanía es bueno o malo ya no es de trascendencia mientras la población no se queje.

Diversas y múltiples serán las políticas públicas que forman parte de la política de Estado por ello la fiscal que contribuye a mover factores de la actividad económica le resulta importante.

Política fiscal

Se llevan décadas hablando de la adecuación de la política fiscal para que ésta contribuya al desarrollo económico y es algo que se dice no solo en México sino en casi toda América Latina, arguyendo que al lograr la más adecuada, se llegaría a salir del subdesarrollo en el que se encuentran sumergidos los países de este continente. Es incluso un clamor en los diversos Congresos Legislativos cuando afirman que las reformas fiscales deberían llevar a la política fiscal, a la solución a todos los problemas económicos que se vienen enfrentando.

Según Laure, citado por Margain (1980: 9) “la política fiscal consiste en determinar, una vez acordado el principio de recaudación por ingreso fiscal, las características generales del impuesto en función de los datos económicos y psicológicos”; así mismo afirma Urquidi (1979:77-79) que el ámbito de aplicación de la política fiscal abarca a “las medidas relativas al régimen tributario, al gasto público, al endeudamiento interno y externo del Estado, y las operaciones y la situación financiera de las entidades y los organismos que conforma”. Luego entonces es una herramienta importante para el Estado el manejo de la política fiscal para que se recaude o se endeude lo suficiente como para reunir la cantidad que se convertirá en el ingreso a

distribuir para las políticas públicas que decide implementar el Estado en un periodo determinado.

La política fiscal en México se define en cada periodo presidencial y está plasmada en la primera iniciativa del periodo de cada gobierno, donde se explica aquello que se prioriza resolver, justificando como se gastarán los ingresos recaudados o de empréstito. Si por décadas se ha urgido una política fiscal adecuada para recaudar lo necesario y así poder realizar la aplicación correcta de las políticas públicas, debe entonces entenderse, por tanta literatura que indica que éstas no han dado resultados positivos, que ese mismo tiempo no ha sido la adecuada, funcional o propia para lograr el desarrollo del país.

Como toda política tiene su proceso de análisis antes de que el Ejecutivo federal la presente como iniciativa a discusión con el Congreso Legislativo, es en ese momento que se ponderan las políticas internacionales, las sugerencias de los organismos y se decide por el contenido de la política fiscal, que en los tres periodos de gobierno estudiados ha sido eminentemente recaudatoria buscando incrementarla y avanzar en los rangos que los organismos internacionales señalan.

Las presiones de las políticas externas son las que señalan que México está por debajo de los estándares internacionales en los ingresos tributarios en concreto del ISR respecto del PIB; la OCDE (Gurría: 2010: 4) en su informe de mayo 2010 señala que aun cuando no es lo esperado, en 2010 ha tenido un ligero repunte, indicando que el gobierno, ha de aplicarse para avanzar en el corto plazo, con ello motiva al Estado Mexicano para ejercer la presión sobre los contribuyentes, esto, es muestra de las políticas neoliberales que se están aplicando hoy en día.

Con esta motivación se infiere que los actuantes de las decisiones consideran que está el país en un buen desarrollo económico, más es una mirada parcial a la realidad y seguramente esta visión de los organismos no es la misma que el mayor porcentaje de la sociedad o ¿se estará observando a través de diferente cristal?

La apreciación Musgrave (1995:11), Buchanan (1990:116), Friedman (2008) coinciden en como el fisco toma de los bolsillos de los contribuyentes cada vez mayores cantidades de manera directa o indirecta ante la tolerancia de los legisladores que no asumen su posición de representantes del pueblo y permiten que las estructuras impositivas externas asuman las

decisiones sin aplicar las circunstancias nacionales. Ven con mirada complaciente que se maximice los impuestos, sin respuesta distributiva y equitativa hacia la sociedad.

Los decisores de la política fiscal podrían desconocer lo que realmente están aprobando y usualmente los efectos que en la sociedad puedan traer los acuerdos a que llegan cuando la aprueban más en su visión de política no pierden de vista que debe permitir la afluencia de los bienes y servicio que mueven el mercado internacional.

Inversión extranjera

Se viene realizando una constante supervisión del desarrollo y crecimiento de México desde el momento en que se incluye en el organismo internacional denominado Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. Con dicho acuerdo se contrajeron derechos y obligaciones. Un primer derecho fue que la garantía de la entrada de los productos mexicanos a los mercados de los demás países miembros, el segundo fue para las exportaciones mexicanas, de las concesiones en las tarifas que otorgan estos países a los demás miembros, con lo cual los productos mexicanos podrán tener mayor penetración en esos mercados. Inversamente también se sumieron compromisos siendo el más importante que se otorgó a 91 naciones pertenecientes al GATT un listado de concesiones específicas, que permiten la importación a México de gran variedad de productos clasificados en 373 fracciones arancelarias. Esencialmente, dichas concesiones consistieron en la eliminación de barreras para la importación de las mercancías correspondientes, como son los requerimientos de permisos previos para importación, y la reducción de aranceles, esto se encuentra ampliamente descrito por De la Madrid (2013:nd) en ese periodo de gobierno se dio la total apertura a la inversión extranjera.

Hoy en día esta inversión se ha multiplicado en instalación de planta industrial, manufacturera, comercializadora y de servicios. Aparentemente ha sido una amplia opción para el crecimiento del país, más lo que la sociedad ha recibido a lo largo de estos años es el cierre de diversas empresas familiares que fueron desplazadas por estos magnos inversionistas contra los que la inversión nacional escasamente puede competir.

Puede pensarse que la economía nacional es de tal manera escasa que no logra cumplir con las expectativas de indicadores con los que se evalúa a un país.

El FMI estima que en 2012 la inversión extranjera directa (IED) hacia las economías emergentes disminuirá en 14.8 por ciento con respecto al valor observado en 2011, pasando de 462.4 mil millones de dólares (mmd) en 2011 a 393.8 mmd en 2012. Asimismo, el FMI pronostica que 122.5 mmd en IED se canalizarán a América Latina y el Caribe, cifra 4.4 por ciento inferior a la observada al cierre de 2011 (128.2 mmd). Finalmente, se estima que en 2012 México captará aproximadamente el 5.5 por ciento de la inversión extranjera directa dirigida a las economías de mercados emergentes en su conjunto. Al interior de América Latina, se anticipa que la participación de México en 2012 será de alrededor del 17.6 por ciento del total (Política económica de Enrique Peña Nieto, 2012)

Informa el Servicio de Administración Tributaria

La recaudación proveniente de operaciones de comercio exterior, al tercer trimestre de 2017, se ubicó en 621 mil 315 millones de pesos, un incremento del 2.9% real con respecto al mismo trimestre del año anterior, derivado principalmente del crecimiento del IVA en 52 mil 737.4 millones de pesos. (SAT, 2017: 8)

En un comparativo anual informa que las operaciones de comercio internacional se comportaron como sigue:

| Operaciones de Comercio Exterior | |
|---|--------------------------|
| Año | Millones de pesos |
| 2012 | 882,850 |
| 2013 | 903,455 |
| 2014 | 1,121,129 |
| 2015 | 1,237,152 |
| 2016 | 1,272,479 |
| 2017 | 1,239,319 |

Tabla 1 Operaciones de Comercio Exterior en México. Fuente: SAT: Informe trimestral Tercer periodo 2017

La tabla 1 demuestra como la apertura al intercambio comercial de bienes que se concede desde las políticas pública y fiscal da resultados positivos para esa actividad, además derrama recursos en la recaudación.

Las tasas de interés, las fluctuaciones cambiarias guardan relación con las acciones que realicen los participantes de la inversión extranjera por ello también se reciben efectos impactantes en la inflación y cambios constantes de los precios de los productos que pueden ser de consumo de primera necesidad. Para los inversionistas también se pueden correr riesgos en sus inversiones pues dependen directamente de estos cambios.

Después de concluido cada ejercicio fiscal (un año de calendario) se analizan los comportamientos de toda la información que arroja la gestión fiscal de los contribuyentes y en base a esta se integrará la política fiscal del año siguiente, reflejándose en la iniciativa del Ejecutivo Federal para las reformas fiscales como su política de Estado.

II. Decisiones globales aplicaciones particulares

En esta segunda parte se encuentra la revisión a las políticas de Estado que han presentado los tres últimos periodos de gobierno en las iniciativas de las reformas fiscales, considerando los efectos globales para la economía y la aplicación de forma particular a cada contribuyente atendiendo al régimen que se identifica.

Reformas Fiscales

Las iniciativas al ser analizadas y aprobadas por el poder legislativo se convertirán en las leyes tributarias y se espera resulten fortalecidas por los principios del derecho que sustentan la doctrina jurídica.

No es entendible que la integración de las normas fiscales pueda estar alejada de las condiciones y cambios que se suceden en el tiempo ya que la sociedad se ve afectada con la aplicación de estrategias políticas y económicas. Como tampoco es admisible que las legislaciones permitan el desequilibrio económico y estancamiento del crecimiento mientras en la exposición de motivos de las iniciativas del poder ejecutivo, expresen lo contrario, como su premisa principal.

De ahí que buscando hacer más fácil, rápida, sencilla o simple la recaudación, año con año se le hacen modificaciones a las leyes fiscales con el objetivo principal de incrementar los montos recaudados en comparación con el ejercicio anterior, Si esto tiene que hacerse en ese orden alinear la política fiscal a la política pública del Estado y como ésta última ha sido empatada con las políticas internacionales pues la derrama de aplicación va en cascada.

Los periodos analizados para los fines de esta investigación son los de Vicente Fox Quesada, Felipe Calderón Hinojosa y Enrique Peña nieto que aunque el último aún no concluye se han podido observar e incluso recibir los efectos de las reformas fiscales así como de otras reformas

Proyecto Vicente Fox Quesada 2000-2006

El periodo de gobierno de Vicente Fox Quesada difundió que buscaba una política fiscal que lograra una buena distribución de la riqueza para acabar o al menos disminuir la pobreza, ese fue un slogan de campaña y al asumir el cargo presenta su iniciativa denominada “La nueva Hacienda distributiva” en su discurso señala entre otras cosas que:

La reforma es para combatir a fondo la pobreza y la marginación; para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa; y para alcanzar una verdadera simplificación fiscal... un nuevo marco tributario, eficiente, equitativo, moderno y competitivo, busca garantizar la equidad en la distribución de la carga fiscal, fortalecer la competitividad del aparato productivo, reducir los costos de cumplimiento y garantizar la seguridad jurídica del contribuyente. El nuevo marco tributario permitirá ampliar los ingresos públicos e imprimirles una mayor estabilidad. Esto nos garantizará la posibilidad de construir la plataforma que requiere un desarrollo sólido, dinámico e incluyente en la forma de una mayor inversión en educación, salud e infraestructura... Esta reforma tiene como prioridad el bienestar y el desarrollo de todos, pero sobre todo de aquellos que han estado por décadas excluidos del desarrollo y de las oportunidades para acceder a mejores niveles de vida. (FOX, 2000: nd)

Proyecto Felipe Calderón Hinojosa 2006-2012

Por su parte la iniciativa de Felipe Calderón denominada “Contribución contra la pobreza” la cual pretende fortalecer el federalismo fiscal, propone lograr una mayor recaudación e incrementar la eficiencia tributaria en nuestro país, una reforma hacendaria que aumente la recaudación acompañada de una reforma que mejore la eficiencia, la transparencia y la ejecución del gasto público, combatir frontalmente la evasión y elusión fiscales y simplificar nuestro sistema tributario con el uso de medios electrónicos y por último, fortalecer el federalismo fiscal en la realidad política y creciente descentralización del gasto público; ampliando cada vez la forma de presentar los cumplimientos al uso de las tic`s.

La propuesta no logra despegar manteniendo un estatus de calma sin un crecimiento que se pueda lucir.

Proyecto Enrique Peña Nieto 2012-2018

Los Criterios de política económica presentados por Enrique Peña Nieto para el (2012: 46) que permean a los seis años de gobierno, entre otras cosas indican.

Durante 2012, la política de gasto público se orientó, principalmente, al fortalecimiento de tres aspectos: la actividad económica, la competitividad y la generación de más y mejores empleos; el apoyo al desarrollo social, con particular atención a la educación, la salud y el combate a la pobreza, y a la lucha frontal contra el delito y la delincuencia organizada. Asimismo, se continuó con los esfuerzos en materia de austeridad y racionalidad presupuestaria enfocados a mejorar la calidad del gasto público con el fin de reducir el gasto administrativo, de operación y en servicios personales y destinar mayores recursos a la ejecución de programas sociales, el desarrollo de obras de infraestructura y la prestación de servicios públicos.

Este periodo readecua los presupuestos de las secretarías, en algunos casos disminuyéndolos, para en teoría, aplicar lo reducido de ellos en los programas sociales de Prospera.

Presenta las iniciativas de reforma Laboral, Educativa, Financiera, Energética y la Fiscal cada una de ellas para buscar mejorar la distribución y la recaudación de recursos públicos, todas se aprueban e implementan de inmediato.

Dado que los dos primeros fueron del mismo partido político trataron de dar continuidad a lo propuesto por el primero con escasas variaciones en algunas políticas públicas ya que el segundo periodo dio prioridad a la seguridad pública.

El periodo de Peña que esta aun en funciones se destacó en las reformas llamadas estructurales siendo motivo de reconocimiento internacional haber hecho estas con la visión global que las políticas internacionales requerían. Por supuesto que la inversión extranjera se ha visto favorecida y apoyada de forma contundente.

Aparentemente las iniciativas de reformas tributarias al ser la política fiscal del Estado, tienen propósitos sociales, en su planteamiento que ignoran la realidad económica que padece el 70% de la población, las iniciativas pueden tener una propuesta recaudatoria, pero no la intención de mejorar el nivel de vida de la sociedad, ya que van totalmente en sentido contrario de cómo opera la economía.

Se encuentra que las iniciativas no tienen ninguna innovación, los cambios consisten en incrementar las tasas generando desequilibrio vertical y horizontal, lo que no es de mucha ayuda para resolver el ciclo de crisis que se ha mantenido estancado por varios años, cuando deben encaminar hacia una mejora a la sociedad.

Se requiere una reforma hacendaria entendida como reforma tributaria, una reforma de la coordinación fiscal, una reforma de la política presupuestaria, una reforma al sector financiero y una reforma adecuada a la política de deuda. En cada una de ellas deben existir **principios fundamentales** de eficiencia y neutralidad, competitividad, **equidad**, simplificación, seguridad jurídica, asignación eficiente de recursos, equilibrio fiscal, uso transparente de los recursos, así como una clara rendición de cuentas. (López, 2004:82)

López como representante del pueblo ante la cámara de diputados que ejerce sus funciones, tiene una visión más cercana a la cúpula de decisión. En el análisis efectuado a cada una de las iniciativas se deduce que, fueron consistentes en la revisión anual de las tarifas aplicables para la determinación de la retención a los trabajadores

Resalta en la recaudación de las décadas de 60 a 80s la principal fuente de ingresos del Estado estaba soportada por los ingresos tributarios y en las casi cuatro décadas de distancia, hubo una transición de la principal fuente de ingresos, a los ingresos petroleros.

PF y PM

Metodología

Para esta investigación que forma parte de un proyecto de investigación que metodológicamente se apoya en el enfoque cualitativo el cual nos permite hacer un análisis sobre hechos de la realidad que han sido documentados y sobre el cual se realizan las inferencias pertinentes que soporten la argumentación. Forma parte de la clasificación de investigación descriptiva transversal ya que está analizando determinados periodos de tiempo específicos que en este caso se centra en los tres últimos periodos de gobierno en México, lo cual permite también hacer comparaciones de hechos y resultados de cada uno de ellos para encontrar las diferencias y semejanzas. Se parte para la argumentación del método deductivo ya que el problema se ubica en un hecho general para llegar a la aplicación pormenorizada e individual.

Parte de la validez de la información que reporta el SAT, institución del sector público facultada para dar seguimiento a la actuación del Estado en la política fiscal implementada en cada ejercicio que tiene la posibilidad de dar seguimiento al comportamiento de los hechos que integra en su informe, dado que de manera personal o colectiva esta información resultaría imposible acumularla.

Análisis de datos

Los datos que sirven de base para el análisis es la información que presenta como parte de sus obligaciones de transparencia y Rendición de Cuentas la Secretaría de Hacienda Pública a través del SAT.

Información proporcionada por el gobierno

RECAUDACIÓN DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA (millones de pesos)

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Enero | 71,997.90 | 78,436.30 | 92,229.30 | 88,382.10 | 116,533.80 | 122,658.40 | 128,247.40 | 143,704.40 |

| | | | | | | | | | |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------------|----------------|
| Febrero | 46,098.30 | 51,113.60 | 55,893.00 | 65,027.40 | 66,800.40 | 82,072.10 | 100,137.40 | 114,453.90 | |
| Marzo | 55,628.30 | 66,302.60 | 69,553.40 | 71,961.60 | 90,389.50 | 173,295.50 | 190,058.50 | 161,415.90 | |
| Abril | 53,859.70 | 60,098.40 | 70,382.40 | 90,235.10 | 110,575.10 | 117,225.90 | 132,789.90 | 176,269.90 | |
| Mayo | 45,604.20 | 55,817.50 | 50,975.20 | 80,496.20 | 69,012.90 | 83,030.40 | 101,423.50 | 116,412.80 | |
| Junio | 52,620.20 | 56,832.90 | 61,679.70 | 74,394.70 | 72,556.40 | 92,038.30 | 113,868.90 | 118,775.00 | |
| Julio | 47,794.20 | 55,245.20 | 58,820.40 | 80,363.80 | 76,942.70 | 92,494.20 | 106,881.90 | 127,490.20 | |
| Agosto | 49,580.40 | 56,424.30 | 60,409.50 | 68,934.60 | 73,123.00 | 94,123.40 | 101,170.80 | 110,930.30 | |
| Septiembre | 47,331.70 | 58,956.20 | 55,503.00 | 66,010.20 | 70,876.70 | 91,969.30 | 96,176.30 | 115,373.20 | |
| Octubre | 50,846.10 | 59,583.40 | 56,663.40 | 65,077.10 | 72,439.70 | 85,652.20 | 105,676.00 | 110,144.80 | |
| Noviembre | 48,996.80 | 57,733.40 | 57,741.10 | 67,733.90 | 73,919.10 | 87,463.10 | 102,436.30 | 120,420.50 | |
| Diciembre | 56,172.50 | 63,901.50 | 69,062.10 | 86,906.80 | 92,696.80 | 115,570.20 | 147,148.50 | | |
| TOTAL | 628540.3 | 722456.3 | 760924.5 | 907536.5 | 987880.1 | 1239608 | 1428031.4 | 1417407.9 | 8092385 |

Tabla 2. Recaudación de Impuesto Sobre la Renta (millones de pesos)

Fuente: Elaboración propia información tomada desde:

http://www.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=IngresosTributarios.html

El análisis de las iniciativas de política de Estado demostró que el fin principal que persiguen en los tres periodos revisados, son con fines de incrementar la recaudación para que el Estado que argumenta no contar con los recursos suficientes pueda tenerlos en ese periodo y puede observarse en la tabla 2 para el caso de la recaudación del ISR como esta se fue incrementando en forma consistente y sobre todo en fechas específicas donde las reformas incidían de manera rotunda, como la aplicación de la reforma laboral en 2012, la reforma fiscal de 2014, el régimen de pequeños contribuyentes pasando al Régimen de Incorporación Fiscal, Las fechas de plazo de presentación de declaración anual de personas morales en marzo o la de las personas físicas en abril.

RECAUDACIÓN DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (millones de pesos)

| MESES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ENERO | 58,816.90 | 56,441.90 | 56,305.30 | 59,028.60 | 69,304.90 | 75,966.30 | 78,056.70 | 75,802.50 |
| FEBRERO | 36,601.90 | 37,466.40 | 43,597.20 | 45,736.60 | 53,563.30 | 57,558.30 | 58,893.30 | 72,970.10 |
| MARZO | 35,756.90 | 37,213.60 | 41,021.70 | 34,430.60 | 46,761.60 | 40,290.70 | 50,825.90 | 51,783.10 |
| ABRIL | 40,199.90 | 40,587.30 | 44,553.90 | 41,096.90 | 56,515.30 | 58,155.90 | 60,389.90 | 62,460.10 |
| MAYO | 37,907.70 | 40,779.90 | 40,836.80 | 44,558.90 | 54,944.30 | 55,148.30 | 62,383.50 | 68,474.10 |
| JUNIO | 40,381.30 | 42,322.80 | 52,877.80 | 44,642.20 | 52,470.30 | 59,189.30 | 63,713.60 | 68,390.80 |
| JULIO | 41,098.00 | 43,124.40 | 47,420.10 | 45,677.50 | 53,918.30 | 65,919.20 | 79,991.10 | 86,129.40 |

| | | | | | | | | | |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| AGOSTO | 43,394.20 | 36,563.70 | 53,423.50 | 47,801.90 | 58,471.50 | 65,613.10 | 58,957.10 | 76,873.60 | |
| SEPTIEMBRE | 42,133.30 | 44,930.30 | 50,725.50 | 48,017.30 | 53,399.20 | 60,877.10 | 72,769.70 | 74,735.50 | |
| OCTUBRE | 40,968.90 | 46,328.70 | 44,874.90 | 48,824.80 | 56,673.30 | 54,391.10 | 51,915.30 | 60,564.10 | |
| NOVIEMBRE | 37,466.90 | 51,577.90 | 55,752.40 | 49,976.90 | 53,425.50 | 51,216.10 | 75,909.10 | 54,806.40 | |
| DICIEMBRE | 49,783.20 | 59,806.10 | 48,598.40 | 49,996.90 | 57,637.70 | 62,887.70 | 77,895.30 | | |
| TOTAL | 504,509.10 | 537,143.00 | 579,987.50 | 559,789.10 | 667,085.20 | 707,213.10 | 791,700.50 | 752,989.70 | 5,100,417.20 |

Tabla 2. Recaudación de Impuesto al Valor Agregado (millones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con información tomada desde:
http://www.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=IngresosTributarios.html

La revisión del Impuesto al Valor Agregado (IVA) presenta también un repunte que podría inferirse son resultado de las reformas y los requisitos que cada vez se le incorporan a los comprobantes fiscales de las operaciones que realizan las entidades económicas de los sectores y que van poco a poco limitando para disminuir posibles errores en su emisión, Esto es observable en la recaudación comparativa del periodo 2010 al 2017 que muestra la información reportada por el SAT.

RECAUDACIÓN DE IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS (millones de pesos)

| MESES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------|----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ENERO | 2,628.30 | 7,738.20 | -11,391.70 | 5,257.60 | 12,797.50 | 37,899.40 | 31,821.20 | 29,850.70 |
| FEBRERO | - | -4,076.90 | -4,878.20 | 4,634.90 | 4,698.30 | 29,509.20 | 29,902.80 | 30,773.40 |
| | 1,320.30 | | | | | | | |
| MARZO | - | -3,023.50 | -13,777.50 | -4,689.90 | 4,867.70 | 28,785.40 | 36,472.70 | 26,952.80 |
| | 2,675.30 | | | | | | | |
| ABRIL | -981.9 | -5,956.70 | -15,662.20 | - | 4,866.30 | 27,705.30 | 38,186.90 | 34,720.30 |
| | | | | 13,040.40 | | | | |
| MAYO | - | - | -14,029.80 | -8,135.60 | 6,133.40 | 27,833.70 | 37,556.80 | 31,456.60 |
| | 1,953.30 | 10,187.10 | | | | | | |
| JUNIO | - | - | -16,086.00 | 1,702.70 | 7,731.80 | 28,795.50 | 39,025.00 | 36,160.60 |
| | 1,064.30 | 11,540.10 | | | | | | |
| JULIO | 545.7 | -8,591.90 | -1,123.30 | 3,025.30 | 9,877.30 | 24,488.30 | 39,084.40 | 32,176.10 |
| AGOSTO | 1,090.30 | -6,528.10 | -15,726.40 | 1,791.50 | 8,764.00 | 28,617.80 | 32,009.60 | 35,424.00 |
| SEPTIEMBRE | 1,689.80 | -7,002.80 | -5,656.30 | -680.9 | 9,225.00 | 23,406.30 | 38,455.40 | 24,935.40 |
| OCTUBRE | 2,961.30 | -6,647.70 | -7,942.10 | -440.8 | 13,211.90 | 31,110.80 | 30,994.00 | 26,409.70 |

| | | | | | | | | |
|------------------|----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| NOVIEMBRE | 1,962.70 | -9,804.10 | -14,391.20 | -492.3 | 12,006.40 | 33,315.10 | 33,948.40 | 28,866.70 |
| DICIEMBRE | 1,580.90 | - | -9,466.80 | 3,644.20 | 17,467.20 | 32,826.70 | 23,932.40 | |
| | | 10,812.80 | | | | | | |
| TOTAL | 6473.9 | -4,422.50 | - | -5,410.70 | 113,660.80 | 356,308.50 | 413,405.60 | 339,743.30 |
| | | | | 128,119.50 | | | | 1,021,639.40 |

Tabla 3. Recaudación de Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (millones de pesos)

Fuente: Elaboración propia información tomada desde:

http://www.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=IngresosTributarios.html

En el caso del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios, la información reporta que en varios años hubo cifras negativas reflejadas por los rezagos de pago de las empresas de PEMEX que no estaban declarando ni pagando y como efecto de la reforma del 2014 regularizaron paulatinamente su situación llevan entonces a un incremento sustancial en la recaudación de dicho impuesto. Puede inferirse que se ser un impuesto del que escasamente se recaudaba pasó a ser con la política fiscal aplicada, un impuesto que ahora es significativo.

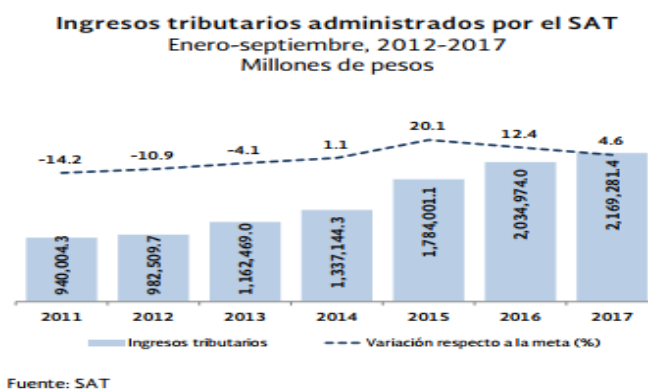


Ilustración No.1 Ingresos tributarios administrados por el SAT

Nuevamente en un estudio comparativo de los ingresos tributarios que recaudaba el SAT y reporta en este informe es totalmente visible como los efectos de la política fiscal ha tenido resultados positivos para el Estado, más debe considerarse que en esa política está implícita la supervisión y aplicación de facultades de comprobación que han llevado a la regularización del registro ante hacienda por parte de los contribuyentes y así se ha incrementado el número de ellos.

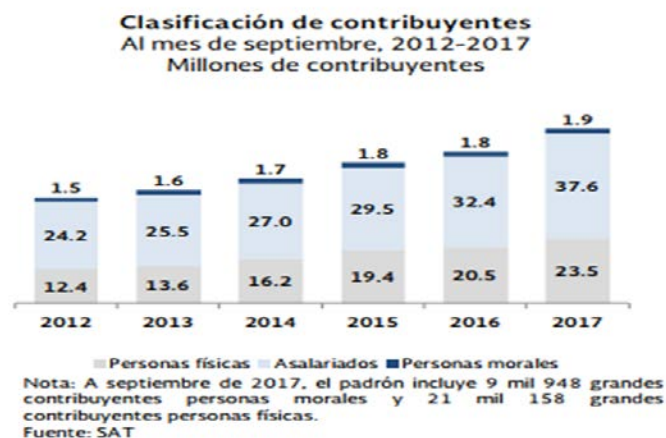


Ilustración No. 2 Clasificación de contribuyentes Fuente: SAT

Por último de este análisis de las reformas y de la revisión de la recaudación la información presentada también en sentido comparativo permite visualizarse como como año con año el registro de contribuyentes está en aumento pero reconocimiento de aquellos que están cumpliendo que son los que se reflejan en esta información dando el dato del porcentaje de incremento en cada año. Dato que llama la atención es como los contribuyentes personas físicas asalariadas ha ido en aumento y son de donde se recauda mayor cantidad, se entiende dado que es una retención lo que se refleja como cumplimiento.

Resultados

Para integrarse una política es necesario que se realice un proceso, el cual puede ser largo ya que conlleva un conjunto de procedimientos lo que lleva a distinguir las situaciones que realmente representan un problema público desde el momento en que la afectación le impacta a un conglomerado de personas que por sí solas no pueden resolverlo. Debe igual jerarquizarse los problemas para poder ir atendidos de manera simultánea o paulatina. Una vez decidido cuál es el problema se ha de analizar el entorno donde se localiza y a quienes se focaliza, para diferenciar cada problema y espacio. Después se debe contar con el equipo experto en elaboración de políticas y que éstos se involucren en el entorno para que vean, observen y vivan la realidad y puedan pensar con el detenimiento requerido para no hacer o proponer soluciones momentáneas a la ligera. Es todo un proceso metodológico. Después hay que considerar los

recursos financieros que implica desde la elaboración hasta la evaluación de los resultados y determinar si se cuenta con el recurso para evitar mayor endeudamiento.

Los efectos que los contribuyentes reciben por las reformas fiscales derivan en diversos sentidos o aspectos empezando por los económicos y llegando a los sociales. Se promueven para dar paso a la movilización del mercado internacional y en esa implementación impactan a las Personas Físicas y a las Personas Morales.

Conclusiones

La globalización como resultado del neoliberalismo ha transformado la vida en sociedad en México con la introducción de los bienes y servicios que agilizan y cambian las actividades que realizan las personas, esto por todo lo tecnológico que ha evolucionado rápidamente el paradigma de diversas formas de actuación.

Si es recurrente que se continúe afirmando la necesidad de políticas públicas correctas y cada campaña electoral los candidatos señalan que no se ha logrado ese desarrollo porque el gobierno que está en el poder no ha acertado con su política; entonces resulta que será un recorrido largo.

La inversión extranjera que se ubica en el país ha llegado a facilitar la adquisición de los bienes con las promociones que incluye en su forma de comerciar, por un lado y ha fortalecido la generación de empleo al generar diversidad de contrataciones e igualmente al localizar todo producto necesario en un solo lugar ha venido a reducir la inversión nacional en la actividad comercial que no puede competir con estas transnacionales.

Las reformas al cuidar al comercio internacional traducen normas que después les son aplicadas a las personas físicas o morales y provoca el aumento de la base gravable de las determinaciones de impuestos. La reforma del 2014 que ha impactado en el cambio de régimen llevó a equiparar a medianas y grandes empresas con micro empresarios afectando a los contribuyentes nacionales.

La propuesta de incrementar la recaudación es visible que ha surtido el efecto que el Estado quería aunque aun se encuentra por debajo de los estándares de los países miembros de la OCDE.

Referencias

- Aguilar Villanueva Luis (nd) Estudio introductorio a las políticas públicas
- Congreso de la Unión (2017) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. DOF. México
- De la Madrid, Miguel (2013) Informe de las acciones del GATT. Distribuido en medios electrónicos www.mmh.org.mx | www.migueldelamadrid.org.mx © 2013 Consultada el 6 de julio de 2017.
- Fox, Vicente (2001) Iniciativa de reforma fiscal. Exposición General de la propuesta de la Nueva Hacienda Pública Distributiva. Exposición de motivos. Gaceta parlamentaria. 5 de abril de 2001.
- Friedman Milton (2008) Libertad de elegir. Ed. Gota a gota Traducción Carlos Rocha Pujol
- GATT (1986) Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
- Gurría, Ángel (2014) Presentación del Estudio Económico de México 2015 de la OCDE a la SHCP
- Lindblom, Charles (1991) El proceso de elaboración de Políticas Públicas. Ministerio para las Administraciones Públicas. España
- Margain M. Emilio (1980) Nociones de Política Fiscal. Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México citando a Lauré, Maurice (1960) Tratado de Política Fiscal.
- Martínez Cousinou, Gloria (2003) Reseña al Libro: El malestar de la globalización. Revista Internacional de Sociología. No. 34. ENE-ABRIL.<http://revistsociologia.revistas.csic.es> Consultada el 13 de febrero de 2017
- Merino, Mauricio (2016) Políticas públicas. Ed. CIDE. México
- Perroux, Francois (1984) El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica. Ed. Serbal UNESCO
- Stiglitz, Joseph (2002) El malestar de la globalización, Ed. Taurus. España
- Torres-Melo, Jaime y Santander, Jairo (2013) Introducción a las políticas Públicas. IEMP Ediciones. Colombia
- Urquidi, Víctor (1979) Trimestre fiscal, Revista del Instituto para el Desarrollo Técnico de las Haciendas públicas. Año 1 No. 4. México

La ley minera desde una perspectiva crítica ¿desarrollo para quién?

The Mining Law from a critical perspective, development for whom?

Karen Estefanía Sánchez González¹

Resumen: Este trabajo analizó de qué forma la Ley Minera es laxa y benevolente, en el sentido de que garantiza prolongadas concesiones así como pagos irrisorios por la realización de la actividad. Se concluye con un análisis de las ganancias generadas por el sector versus los ingresos de la nación, los cuales son representados a través de la recaudación fiscal y el pago de derechos por concepto de concesiones mineras y el reflejo en el Producto Interno Bruto (PIB), esto para poder determinar si ha contribuido o no al desarrollo nacional.

Abstract: The goal of this paper was to analyze the laxity of the Mexican Mining Law and how it guarantees long lasting concessions as well as derisory payments for foreign investors. It concludes with an analysis of the profits generated by the sector versus the income of the nation, which are represented through tax collection and rights payment for mining concessions and it's consequence in the Gross Domestic Product performance, in order to determine whether or not it has contributed to national development.

Palabras clave: Minería; Ley Minera y concesiones.

Introducción

La renegociación del Tratado de Libre Comercio (en adelante TLCAN) ha desencadenado la discusión de diversos temas desde el enfoque economicista, ya que ha sido el promotor e impulsor de los flujos de inversión extranjera directa (en adelante IED) en sectores industriales muy importantes, entre éstos, la minería. Siguiendo esa tesitura, es una encomienda obligada hablar de la legislación minera, puesto obedece a una serie de estructuraciones comerciales apegadas al modelo económico neoliberal, el cual más que beneficios para los entes sociales, ha personificado un debate, que nos hace cuestionarnos ¿para quién ha traído desarrollo? Así mismo, el adelgazamiento del aparato gubernamental y por consiguiente de su intervención, dio pie para

¹ Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí y Maestrante en Asuntos Políticos y Políticas Públicas en El Colegio de San Luis A.C. Líneas de investigación: globalización, industria automotriz, industria minera, precarización laboral y salarios. Correo electrónico: pekene_91@hotmail.com

que empresas mineras se aprovecharan de un marco normativo flexible.

El papel del Estado en su carátula flexible y desregularizado ha sido agudizado y mejor escenificado a partir del Consenso de Washington, específicamente con las medidas económicas que fueron impuestas por Estados Unidos a través de sus agencias supranacionales, siguiendo esa línea Delgado y del Pozo (2001) indican que la Crisis de la Deuda en 1982, forzó al Estado mexicano a implementar toda una serie de reformas estructurales impuestas por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) para reorientar su política económica, en ese sentido se procedió a la liberalización financiera y comercial y la desregulación del sector privado. Por consiguiente, con el advenimiento del TLCAN en el año de 1994 y la Ley de Inversiones Extranjeras, se materializó el aumento de los flujos de inversión extranjera directa, esto fue el punto de inflexión para lograr que nuestro país se consolidara como hogar de empresas de origen extranjero en diferentes sectores estratégicos, como el extractivo.

Para lograr el cometido anterior, México cuenta con una superestructura para invitar al sector extractivo a invertir, empezando con sus políticas neoliberales y de alcance global, la riqueza de recursos y facilidades para su explotación, oportunidad para el desarrollo de nuevos proyectos (alrededor del 25% del país ya ha sido explorado), cuenta con acuerdos para evitar la doble tributación con más de 40 países y una excelente ubicación geográfica. Aunado a ello, un marco legal tan generoso que otorga concesiones por 50 años con la capacidad de renovarlas por la misma cantidad, así mismo las empresas se pueden constituir con el 100% de capital extranjero. Integrando a ello, el cúmulo de instituciones al servicio del sector minero, velando por su desarrollo, generando conocimiento geológico del país, otorgando créditos y asistencia técnica u otras que representan los intereses patronales de la industria (Secretaría de Economía, 2012).

Con todas las áreas de oportunidad, se recurre al cuestionamiento ¿desarrollo para quién?, puesto se plantea ante el alarmante número de concesiones mineras, tan sólo en el año 2016 se otorgaron un total de 25,652, según la Cámara Minera de México (2016), versus la baja recaudación del gobierno federal, puesto las empresas mineras no pagan ningún impuesto en función del valor del volumen de los diferentes tipos de minerales que extraen. Esto es consecuencia, como sostiene De la Fuente, (2014) el derecho a la minería existente grava únicamente el tamaño de la superficie de las concesiones. De esta manera, dos concesiones del mismo tamaño aportarían los mismos recursos al erario, pese a que en una se esté produciendo

oro y en la otra se estén realizando actividades de exploración.

Esta ponencia se divide en tres partes. Primero se aborda el marco referencial desde el cual se conoce la teoría contextual y conceptual, a partir de las cuales estudiaremos el objeto de estudio y se aborda la Ley Minera en México vista como un precepto global e interdependiente. En segundo lugar, se plantea el cuestionamiento ¿de qué forma la Ley Minera garantiza prolongadas concesiones y pagos irrisorios por la realización de la actividad?, aquí brindamos datos para el análisis de la Ley desde el enfoque económico y pro corporativo. Así mismo la sección que habla de las ganancias generadas por el sector minero *versus* ingresos de la nación, lo que indica es una discusión en torno a ¿el sector minero ha traído o generado beneficios económicos a nuestro país? Finalmente se presentan las conclusiones pertinentes para los datos presentados.

La Ley Minera, un precepto de carácter global e interdependiente

La globalización ha detonado una economía de libre mercado en amplias laderas del mundo, y México le ha dado forma cuando concibió el modelo económico neoliberal, lo formalizó cuando creó la Ley Minera, acto seguido la firma del TLC y con ello permitir el paso de grandes inversiones extranjeras, pero se llevó a la realidad con las amplias facilidades burocráticas, políticas y sociales al sector extractivo. En este apartado caracterizaremos la Ley Minera desde dos variables teóricas, una independiente y otra dependiente. De igual manera, daremos pauta para una descripción somera de la misma y daremos voz a las reformas economicistas a las que ha sido objeto, para poder razonar al marco teórico que hemos sugerido para su análisis.

La globalización vista como variable independiente, ha estandarizado vastos espacios de la vida política de los estados nación, ha integrado nuestro mundo común al orden global de las cosas (Bauman, 1988). Así, parece que el Estado-nación se erosiona, y las fuerzas que lo extinguen son extranjeras, esto provoca que el poder de los conglomerados se desplace libre de ataduras, libre de explotar. Destruída su base material, anulada su soberanía e independencia, borrada su clase política, el Estado nacional se convierte en mero servicio de seguridad de las megaempresas. (Bauman, 1988: 89). No obstante, para que la globalización en un estado-nación se vislumbre, debe existir una variable dependiente, llamada interdependencia mundial la cual Keohane y Nye (1988) definen como relaciones entre países interdependientes, las que siempre

implicarán costos, dado que la misma reduce autonomía. Esta interdependencia genera poder asimétrico, por lo tanto los actores ricos tendrán menos restricciones que los demás (Keohane y Nye, 1988).

Con lo anterior, configuramos a la globalización como variable independiente, en virtud de que como país no la podemos controlar, puesto es un proceso mundial que integra gamas preponderantes, sin embargo, se obedecen sus postulados, por otro lado, la interdependencia mundial vista como variable dependiente, la cual no puede existir sin el fenómeno globalizador, pues es una consecuencia de las relaciones internacionales de los países en materia económica, las que originan asimetrías de sobremanera en países subdesarrollados.

Comenzado a definir la Ley Minera y para incluirla en esta delimitación, podemos mencionar que es reglamentada por el artículo 27 constitucional, paradójicamente el que funge de rector y protector de los bienes nacionales. Fue publicada durante el sexenio del ex presidente Carlos Salinas de Gortari, en el año de 1992, en un contexto preparado para la firma del Tratado de Libre Comercio, pues se gestó dos años antes del mismo, esto se puede interpretar como un preámbulo legal para dar certidumbre y cuerpo a los venideros flujos de (IED) en materia minera. Regula lo concerniente a la exploración, explotación y beneficio de minerales o sustancias que en vetas, mantos, masas o yacimientos, dejando de lado el petróleo, los minerales radioactivos, entre otros. También, establece las disposiciones generales para la realización de esta actividad, quedando como gestora de tales preceptos la Secretaría de Economía (SE), la misma encargada de expedir las concesiones y con el respaldo del Servicio Geológico Mexicano (SGM), que es otro organismo público del Estado, encargado de la realización de trabajos de exploración, para precisar la existencia de minerales, esto como guía para los inversionistas nuevos que no sepan donde instalarse.

La presente Ley ha suscitado procesos económicos, algunos de ellos serán atendidos a continuación, repasaremos desde la producción en la Figura 1, hasta las nacionalidades de las empresas instaladas en México en la Figura 2, hasta lo que se genera en virtud de las exportaciones en la Figura 3, esta información nos será útil a la hora de abordar el análisis de la Ley que proponemos en el título del apartado.

Producción de la Minería Mexicana Ampliada 2002-2015
(miles de millones de pesos)

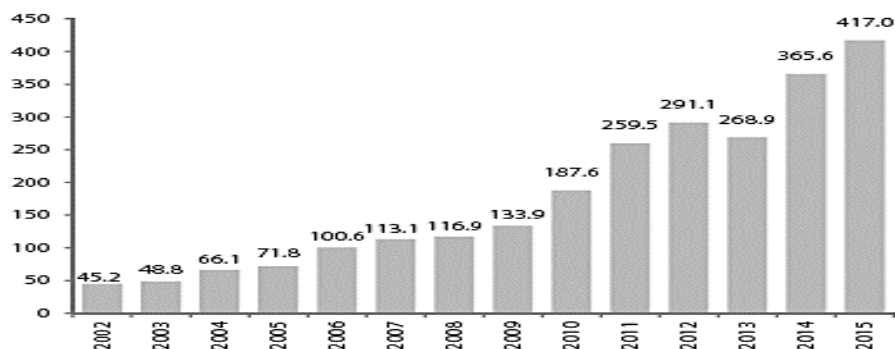


Figura 1. Producción de la Minería Mexicana Ampliada 2002-2015. *Cifras en miles de millones de pesos. Fuente: Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015.

Como se puede observar en la Figura 1, la producción minera siempre ha ido en aumento, desde el 2002 hasta el 2012, sin embargo en el 2013 por la tendencia a la baja en los precios de los minerales, generado por el contexto internacional de la industria minera (Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2013). A excepción de ese año la industria extractiva siempre se caracterizó por ir en incremento.

Tabla 1. Distribución por país de origen de las empresas con Inversión Extranjera, 2015.

2.- Distribución por País de Origen de las Empresas con Inversión Extranjera, 2015

| País | Compañías | % Participación |
|---------------------------------------|------------|-----------------|
| Total: | 267 | 100.00 |
| Canadá | 173 | 64.79 |
| Estados Unidos de América | 44 | 16.48 |
| China (República Popular de) | 13 | 4.87 |
| Australia (Comunidad Australiana) | 7 | 2.62 |
| Japón | 5 | 1.87 |
| R. Unido de la Gran Bretaña e Irlanda | 4 | 1.50 |
| Corea del Sur (República de) | 4 | 1.50 |
| España (Reino de) | 3 | 1.12 |
| India (República de la) | 2 | 0.75 |
| Chile (República de) | 2 | 0.75 |
| Francia (República Francesa) | 2 | 0.75 |
| Filipinas (República de) | 1 | 0.37 |
| Luxemburgo (Gran Ducado) | 1 | 0.37 |
| Italia (República Italiana) | 1 | 0.37 |
| Bélgica (Reino de) | 1 | 0.37 |
| Suiza (Confederación Helvética) | 1 | 0.37 |
| Perú (República de) | 1 | 0.37 |
| Brasil (República Federativa del) | 1 | 0.37 |
| Países Bajos (Reino de los) | 1 | 0.37 |

Fuente: Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015.

En la Tabla 1 se puede observar como el principal inversionista en México es Canadá con un total de 173 compañías registradas, seguidas de las originarias de Estados Unidos de América con 44 empresas instaladas (las mismas naciones vinculadas al TLCAN), China se posiciona en el tercer lugar con 13 empresas, Australia con 7, Japón con 5 Reino Unido con 4, Corea del Sur 4, España con 3, India, Chile y Francia con 2. Finalmente Filipinas, Luxemburgo, Italia, Bélgica, Suiza, Perú, Brasil y países Bajos con 1 compañía en territorio nacional.

Tabla 2. Exportaciones de minerales metálicos y no metálicos, 2015.

| Productos | Dólares | Participación % | Participación Acumulada % |
|----------------------------------|--------------------------|-----------------|---------------------------|
| Total: | 14,648,343,208.00 | 100.00 | |
| Oro | 4,321,352,119.00 | 29.50 | 29.50 |
| Cobre | 2,520,673,000.00 | 17.21 | 46.71 |
| Plata | 2,361,901,215.00 | 16.12 | 62.83 |
| Plomo | 1,599,926,957.00 | 10.92 | 73.75 |
| Zinc | 1,083,105,010.00 | 7.39 | 81.15 |
| Fierro | 646,980,536.00 | 4.42 | 85.57 |
| Aluminio | 428,015,661.00 | 2.92 | 88.49 |
| Molibdeno | 217,369,557.00 | 1.48 | 89.97 |
| Abrasivos Naturales | 163,530,680.00 | 1.12 | 91.09 |
| Sal | 154,740,833.00 | 1.06 | 92.14 |
| Fluorita | 128,561,750.00 | 0.88 | 93.02 |
| Grafito | 109,671,187.00 | 0.75 | 93.77 |
| Platino | 107,455,792.00 | 0.73 | 94.50 |
| Rocas Dimensionales | 106,632,408.00 | 0.73 | 95.23 |
| Cemento | 93,760,533.00 | 0.64 | 95.87 |
| Piedra Preciosas o Semipreciosas | 82,954,881.00 | 0.57 | 96.44 |
| Agregados Pétreos | 80,591,209.00 | 0.55 | 96.99 |
| Tantalio | 67,353,164.00 | 0.46 | 97.45 |
| Carbón | 48,306,963.00 | 0.33 | 97.78 |
| Magnesio | 39,929,394.00 | 0.27 | 98.05 |
| Otros | 285,530,359.00 | 1.95 | 100.00 |

Fuente: Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015.

La Tabla 2 nos habla respecto a las exportaciones (lo que sale del país para el extranjero) el oro es el que genera más dólares, con un total de 4,321,352,119.00 millones de dólares tan sólo en 2015, el cobre le sigue con 2,520,673,000.00 millones de dólares en el mismo año, de plata se gestó la cantidad de 2,361,901,215.00 millones de dólares, siguiéndole el plomo y el zinc como los minerales mejor situados en la lista.

Tabla 3. Exportaciones por Áreas Geográficas y Países de Destino, 2014-2015.

| Áreas geográficas | 2014 | Participación % | 2015 | Participación % |
|-------------------|-------------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| Total | 17,131,159,207.00 | 100.00 | 14,648,343,208.00 | 100.00 |
| América | 10,586,521,933.00 | 61.80 | 8,714,233,277.00 | 59.49 |
| Europa | 2,436,112,990.00 | 14.22 | 2,375,901,946.00 | 16.22 |
| Otros países | 4,108,524,284.00 | 23.98 | 3,558,207,985.00 | 24.29 |

*Valores en dólares.

Fuente: Elaboración propia con referencia en Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015.

Finalmente, en la Tabla 3 las naciones que mayormente participan en el destino de las exportaciones, siendo América con 10,586,521,933.00 (en virtud de ser la región del TLCAN y por coincidir en que ahí se concentran la mayoría de consorcios mineros), seguido de Europa con 2,436,112,990.00 y otros países con 4,108,524,284.00.

Para apoyar el acontecimiento y desarrollo de estas cifras, abordaremos las principales reformas que ha tenido la Ley Minera en los años 1992, 1999 y en 2013, para que se consolidaran los fenómenos económicos que repasamos anteriormente. En 1992 y siguiendo a Delgado y Del Pozo, (2001) se permitió la participación de empresas registradas en México, cuyo capital podía ser del 100% de empresas extranjeras, así mismo se eliminó el impuesto a la explotación minera y amplió el periodo de vigencia de las concesiones de 25 a 50 años, prorrogables por otros 50 años más. En 1999, se acortan los plazos para las gestiones mineras y establece el principio positiva ficta (ante una falta de respuesta oficial en el plazo estipulado, se autoriza de manera automática el trámite correspondiente). En el año 2013 según el Centro de Análisis e Investigación A.C. (2016) se llevaron a cabo nuevamente cambios a la Ley Minera, los cuales se enmarcan en el contexto de la Reforma Energética, las modificaciones se acotaron a limitar la actividad minera en aquellos casos en que entre en competencia con la explotación de hidrocarburos y con el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica. Es decir, si bien la actividad minera sigue siendo de utilidad pública y tiene preferencia ante cualquier actividad que desarrolle en los territorios, esto no aplica en el caso de las actividades señaladas. Asimismo, la Reforma Hacendaria de 2013 supuso la creación de nuevos derechos a la minería, los cuales quedaron establecidos en la Ley Federal de Derechos.

Por consiguiente, e indicando lo que sostiene Cavioto, (2013) la Ley Minera es un producto de una apertura comercial y reformas estructurales que tuvieron lugar en México a principios de la década de los noventa. Un marco normativo laxo, que minimizó la intervención del Estado en la regulación de la minería, conjugado con un régimen de recaudación muy bajo dio pie a un crecimiento importante de la actividad minera en el país a lo largo de la última década.

De acuerdo a los párrafos anteriores ¿la Ley Minera es de corte global e interdependiente? Para responder esta pregunta lo haremos por puntos: a) este precepto se conformó en una era donde México respondió a los problemas económicos, políticos y sociales con políticas neoliberales, es decir capitalistas y de libre mercado; b) esta Ley es parte de un preámbulo de un anteproyecto macro, con esto nos referimos al TLCAN con el cual se desataron los flujos de inversión extranjera directa, este cuerpo legal es la introducción del boceto manufacturero minero en nuestro país; c) los países inversionistas en su mayoría pertenecen a los vecinos del norte y son países desarrollados; d) las cantidades exorbitantes por concepto de exportaciones terminan lucrando en otros lados del globo y como vimos terminan mayormente en países de la región del TLCAN; y e) las reformas realizadas a la Ley han sido para satisfacer los intereses de los consorcios y para fomentar un trato más flexible y laxo.

En virtud de ser un país subdesarrollado y no contar con los suficientes recursos para el desarrollo regional, México ha tenido que ofrecer generosas recompensas para que este sector venga y se instale, brindando recursos y apoyo a través de sus instituciones. A través de la legislación global e interdependiente se aprecia la incapacidad de competencia ante los países desarrollados (los generadores de IED), México se convierte en el hogar de los consorcios, extranjeros, pero no sólo eso, se vislumbra una apropiación y beneficio de los recursos minerales nacionales, pero ¿de qué modo la Ley Minera lo permite?

¿De qué forma la Ley Minera garantiza prolongadas concesiones y pagos irrisorios por la realización de la actividad?

En esta sección, abordaremos como este cuerpo legal da certidumbre y garantía a las inversiones extranjeras, en el sentido de otorgar concesiones que pueden extenderse hasta por 100 años en territorio mexicano y pagos ínfimos por la ejecución de dicha actividad.

De forma de preámbulo se deja la definición que nos brinda Vargas (2015) de concesión, la cual es un derecho que transmite el Estado a un particular, el cual contiene derechos para el uso o aprovechamiento de inmuebles nacionales. Conforme al artículo 4° de la Ley Minera los que se encuentren realizando actividades de exploración o explotación de minerales o sustancias, tendrán derecho preferente para obtener una concesión minera (Ley Minera, 2017). La institución encargada de expedirlas es la Secretaría de Economía (SE).

En ese sentido, el número de concesiones mineras según datos del Servicio Geológico Mexicano, en 2013 (se expresan en millones de hectáreas) fue de 26,002, que amparan una superficie de 29, 746,281.1, lo que representaba alrededor de 15% de la extensión del territorio nacional. (Servicio Geológico Mexicano, 2014), en el año 2014 se registraron un total de 25,267 concesiones mineras, que amparan una superficie de 25,632, lo que representaba alrededor de 12.7% de la extensión del territorio nacional (Servicio Geológico Mexicano, 2015) finalmente los últimos datos del año 2015 mencionan que se registraron un total de 25,506 concesiones con una superficie de 23,125, lo que representaba el 12% de la extensión del territorio (Servicio Geológico Mexicano, 2016).

Para el año 2016 y mencionando lo que indica Llando (2016) hasta julio de 2016, existían en todo el país 25,178 títulos de concesiones mineras vigentes, que abarcaban poco más de 22 millones de hectáreas concesionadas. Para poder dimensionar esta gran extensión, esta equivale aproximadamente a la superficie acumulada de la Península de Yucatán, que abarca Yucatán, Quintana Roo y Campeche, más Veracruz, Aguascalientes y Ciudad de México.

A continuación en la Figura 5 exponemos el mapa que exhibe las concesiones mineras a nivel nacional, cabe señalar que según la fuente de información el recurso gráfico puede estar incompleto, como fruto de errores en su manipulación por parte de los funcionarios del Sistema de Administración Minera (SIAM).

En 2017 el total de la superficie concesionada era de 21, 856,735.19 (en millones de hectáreas), por estados se divide entre Sonora que le correspondían 3,908,571.25, Chihuahua con 5,898,808.21, a Durango con 7,855,521.63, a Coahuila con 9,543,990.18, a Zacatecas con 11,226,650.19. Por municipio, Ensenada en Baja California con 1, 319,288.69, Mazapil en Zacatecas con 726,662.4, Caborca en Sonora con 486,638.81, Progreso en Coahuila con 395,924.87 y Muzquiz en Coahuila con 268,442.05. Las cifras faltantes de otros estados mineros,

no se encuentran disponibles.

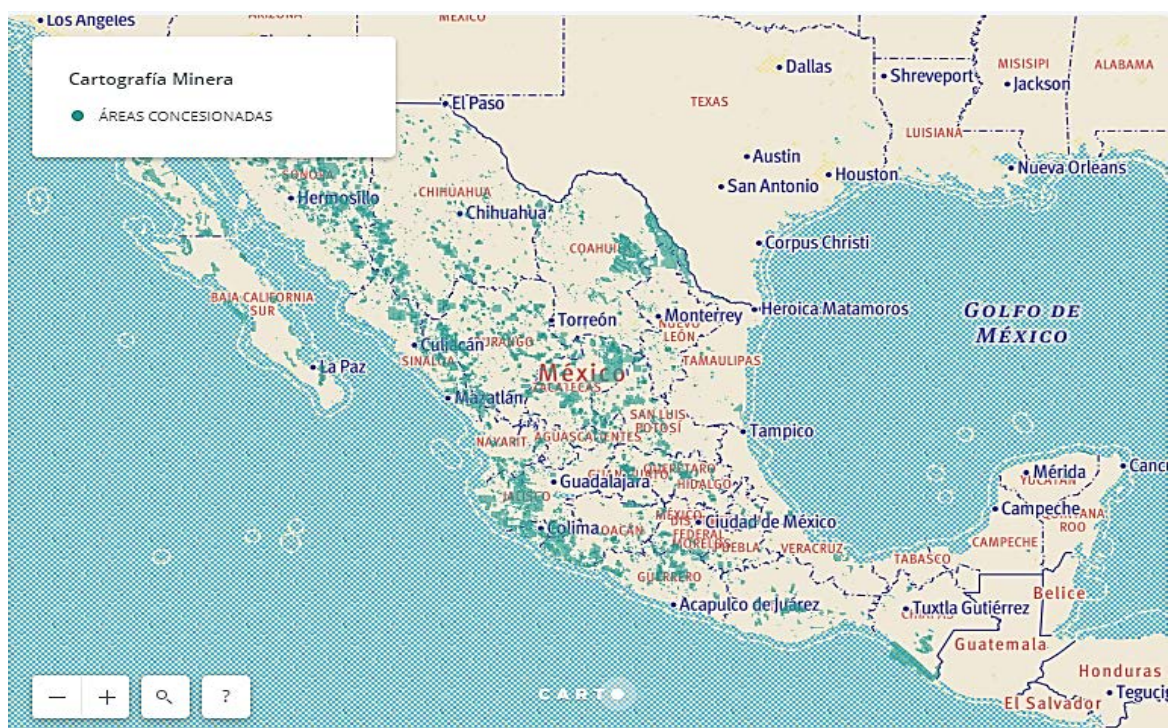


Figura 2. Áreas concesionadas en territorio nacional. Fuente: Agencia SubVersiones / Romeo LopCam, 2017.

Además de garantizar concesiones que ocupan gran parte del territorio nacional la Ley Minera garantiza duraderas concesiones, a través de su artículo 15, ya se pueden otorgar hasta por 100 años, tomando en cuenta que las concesiones sólo tienen una duración de 50 años, se pueden renovar otros 50. En ese sentido, y consultando el documento de la Coordinación General de Minería (2015) los títulos de concesión minera expedidos en 2015 por la Secretaría de Economía, los términos de vigencia de la mayoría de los mismos son hasta el año 2065 y otros varían de años y son menores, como por ejemplo hasta el año 2039 o 2054.

Acotando el párrafo anterior, traemos la Figura 2 donde se reflejan el número de concesiones en materia minera por entidad federativa, así como la superficie que abarca en el territorio nacional.

En la Tabla 4 se puede observar que durante el año 2013 el número total de concesiones fue de 26,002 (el más alto del periodo) y un total de hectáreas ocupadas de 29,746,281,1892 del territorio nacional. Para el 2014, las concesiones sumaron un total de 25,267 (menos

comparándolo con el año anterior) y el total de hectáreas se estimó en 25,631,928.1224 (menos que el año inmediato anterior). Así para el 2015, las concesiones fueron de 25,506 y de hectáreas un total de 23,134,990.0663. Finalmente, el año 2016, de concesiones 25,652 y de hectáreas 22,065,094 (el más bajo de todos los años).

Tabla 4. Concesiones mineras por entidad federativa 2013-2016.

| ESTADO | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|-----------------------|---------------|------------------------|---------------|------------------------|---------------|------------------------|---------------|-------------------|
| | CONCESIONES | SUPERFICIE (HA.) | CONCESIONES | SUPERFICIE (HA.) | CONCESIONES | SUPERFICIE (HA.) | CONCESIONES | SUPERFICIE (HA.) |
| AGS. | 131 | 84,408.8052 | 138 | 89,203.5337 | 147 | 89,058.8530 | 151 | 89,446 |
| B.C. | 648 | 2,034,739.1267 | 606 | 1,650,326.1555 | 610 | 1,484,650.5129 | 622 | 1,500,757 |
| B.C.S. | 165 | 781,111.7111 | 160 | 775,711.1542 | 161 | 685,148.3013 | 159 | 454,716 |
| CAMP. | 14 | 1,954.4886 | 14 | 1,954.4886 | 15 | 6,679.0444 | 17 | 6,781 |
| COAH. | 1,968 | 3,139,524.1889 | 1,930 | 2,847,323.0209 | 1,964 | 1,705,327.4187 | 1,977 | 1,676,456 |
| COL. | 311 | 231,141.4389 | 297 | 213,685.9756 | 296 | 215,160.9439 | 295 | 213,193 |
| CHH. | 3,434 | 2,569,497.7588 | 3,347 | 2,265,241.7142 | 3,352 | 2,080,882.7379 | 3,369 | 2,013,967 |
| CHIS. | 90 | 1,099,534.5615 | 91 | 821,814.6078 | 90 | 821,551.6078 | 84 | 799,928 |
| DGO. | 3,586 | 2,865,818.2605 | 3,486 | 2,367,269.0864 | 3,571 | 2,183,698.6925 | 3,603 | 2,025,774 |
| CDMX | 0 | 0.0000 | 0 | 0.0000 | 0 | 0.0000 | 0 | 0 |
| GRO. | 708 | 1,313,824.4596 | 685 | 935,671.1213 | 687 | 896,236.4043 | 662 | 789,588 |
| GTO. | 614 | 327,700.2443 | 632 | 326,905.7630 | 637 | 327,156.1286 | 630 | 307,891 |
| HGO. | 416 | 109,122.3341 | 406 | 114,565.3585 | 408 | 109,046.5949 | 408 | 108,014 |
| JAL. | 1,477 | 1,943,686.3750 | 1,440 | 1,588,521.9121 | 1,458 | 1,663,128.3154 | 1,470 | 1,626,125 |
| MEX. | 251 | 204,312.5900 | 241 | 185,464.0731 | 241 | 185,464.0731 | 236 | 157,105 |
| MICH. | 893 | 1,095,540.3762 | 900 | 1,095,679.8663 | 896 | 1,079,447.4717 | 883 | 1,055,772 |
| MOR. | 43 | 33,550.3788 | 43 | 115,182.7178 | 46 | 116,322.7276 | 47 | 115,847 |
| NAY. | 425 | 451,459.4635 | 419 | 387,094.8481 | 405 | 317,330.9293 | 408 | 325,064 |
| N.L. | 483 | 631,292.7045 | 491 | 503,747.9827 | 527 | 373,306.1562 | 557 | 378,233 |
| OAX. | 341 | 714,831.5836 | 328 | 616,128.8965 | 333 | 517,895.2137 | 319 | 469,434 |
| PUE. | 300 | 249,863.7626 | 293 | 201,038.7305 | 299 | 188,709.1434 | 307 | 188,644 |
| QRO. | 371 | 117,811.8681 | 381 | 110,798.7602 | 396 | 113,865.9654 | 400 | 112,740 |
| Q.R. | 0 | 0.0000 | 0 | 0.0000 | 0 | 0.0000 | 0 | 0 |
| SIN. | 1,489 | 1,307,546.3836 | 1,394 | 1,079,512.6283 | 1,365 | 1,043,679.9297 | 1,409 | 1,016,241 |
| SON. | 4,515 | 4,917,196.7034 | 4,408 | 4,432,576.2034 | 4,421 | 4,153,065.8868 | 4,454 | 3,990,494 |
| S.L.P. | 630 | 808,956.9451 | 599 | 583,887.1855 | 619 | 638,873.5937 | 624 | 601,766 |
| TAB. | 3 | 2,413.0000 | 3 | 2,413.0000 | 3 | 2,413.0000 | 3 | 1,313 |
| TAMPS. | 139 | 114,263.8855 | 133 | 122,297.7838 | 134 | 116,089.3155 | 135 | 116,380 |
| TLAX. | 2 | 4,018.0000 | 2 | 4,018.0000 | 2 | 4,018.0000 | 2 | 4,018 |
| VER. | 81 | 213,839.4756 | 79 | 240,706.4245 | 81 | 200,015.9122 | 84 | 200,976 |
| YUC. | 24 | 58,435.6351 | 24 | 22,583.6351 | 25 | 22,591.6351 | 25 | 22,592 |
| ZAC. | 2,450 | 2,317,684.6594 | 2,287 | 1,910,603.4847 | 2,317 | 1,773,975.5563 | 2,311 | 1,685,729 |
| TOTAL NACIONAL | 26,002 | 29,746,281.1892 | 25,267 | 25,631,928.1224 | 25,506 | 23,134,990.0663 | 25,652 | 22,065,094 |

Fuente: Cámara Minera de México, 2016.

Tratándose de los pagos por la realización de actividades mineras, las empresas mineras no aportan a nuestro país en razón a lo extraen, sino, conforme a las hectáreas que tienen a su disposición. En ese sentido, señala Gonzalez (2011:26) mientras que en algunos países de Latinoamérica los derechos de minería se causan por las ventas de los productos, en México los

misimos se generan por el número de hectáreas concesionadas, ello implica, un notable beneficio económico para las empresas que realizan estas actividades en territorio nacional, ya que en los casos en que el cobro de derechos se calcula a manera de regalías o de impuestos de acuerdo a la cantidad de minerales extraídos, la base para su determinación es sensiblemente superior al pago de derechos por hectáreas concesionadas como se calcula en México, lo que contribuye a elevar las ganancias de las empresas mineras sólo porque los derechos que se pagan por la explotación de concesiones mineras en nuestro país, son en la mayoría de los casos inferiores a los que establecen regímenes tributarios de la región.

Como en México se paga en razón al número de hectáreas que posea el consorcio, a continuación dejamos el cuadro que sintetiza las cuotas por la antigüedad de las concesiones otorgadas:

Tabla 5. Cuotas de Derechos sobre Minería.

| Cuotas de Derechos sobre Minería | | | | | | |
|---|----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|---------------------|---------------------------|
| ANTIGÜEDAD DE LA CONCESIÓN | | | | | | |
| SEMESTRE A PAGAR | PRIMER Y SEGUNDO AÑO | TERCER Y CUARTO AÑO | QUINTO Y SEXTO AÑO | SEPTIMO Y OCTAVO AÑO | NOVENO Y DÉCIMO AÑO | A PARTIR DEL UNDÉCIMO AÑO |
| 1/2011 | \$5.08 | \$7.60 | \$15.72 | \$31.62 | \$63.22 | \$111.27 |
| 2/2011 | \$5.08 | \$7.60 | \$15.72 | \$31.62 | \$63.22 | \$111.27 |
| 1/2012 | \$5.70 | \$8.52 | \$17.62 | \$35.45 | \$70.88 | \$124.74 |
| 2/2012 | \$5.70 | \$8.52 | \$17.62 | \$35.45 | \$70.88 | \$124.74 |
| 1/2013 | \$5.70 | \$8.52 | \$17.62 | \$35.45 | \$70.88 | \$124.74 |
| 2/2013 | \$5.70 | \$8.52 | \$17.62 | \$35.45 | \$70.88 | \$124.74 |
| 1/2014 | \$5.91 | \$8.83 | \$18.26 | \$36.73 | \$73.44 | \$129.24 |
| 2/2014 | \$5.91 | \$8.83 | \$18.26 | \$36.73 | \$73.44 | \$129.24 |
| 1/2015 | \$6.41 | \$9.58 | \$19.81 | \$39.85 | \$79.68 | \$140.23 |
| 2/2015 | \$6.41 | \$9.58 | \$19.81 | \$39.85 | \$79.68 | \$140.23 |
| 1/2016 | \$6.55 | \$9.79 | \$20.25 | \$40.73 | \$81.44 | \$143.33 |
| 2/2016 | \$6.55 | \$9.79 | \$20.25 | \$40.73 | \$81.44 | \$143.33 |
| 1/2017 | \$6.77 | \$10.11 | \$20.92 | \$42.07 | \$84.13 | \$148.06 |
| 2/2017 | \$6.77 | \$10.11 | \$20.92 | \$42.07 | \$84.13 | \$148.06 |

Fuente: Sistema de Administración Minera, 2017.

Para explicar la Tabla 5 debemos indicar que la Ley Minera en su artículo 27, fracción II obliga a los titulares de concesiones mineras a pagar los derechos sobre minería, calcularlos y realizar los pagos correctamente. Los pagos pueden realizarse durante los meses de enero (primer semestre) y julio (segundo semestre). Para el cálculo del pago, se debe identificar la edad o antigüedad de la concesión para conocer la tarifa aplicable en el semestre que se deba emitir el

pago. Posteriormente se multiplican las hectáreas de la concesión por la cuota correspondiente, obteniendo el crédito fiscal (Sistema de Administración Minera, 2017)

Cantidades irrisorias son las que pagan por los millones de concesiones, comparados con las ganancias que se generan, como veremos en el apartado que sigue, no obstante queremos indicar que la industria extractiva no paga regalías por lo que extrae, sino, sólo en razón de algunos impuestos, según González, (2011) lo cual exponemos en la Tabla 6.

Tabla 6. Comparación internacional de los principales impuestos al sector minero.

| | Impuesto Sobre la Renta | Regalías/impuesto a la extracción | Withholding tax (gravámenes a las ganancias de capital) | | IVA y derechos sobre equipos importados | Derechos a la exportación/impuestos | Participación de utilidades a los trabajadores |
|----------------|---|--|---|---|--|---|--|
| | | | Dividendos | Intereses | | | |
| Argentina | 35% | 0% al 3% del valor del mineral a boca de mina. | 0% | 10% | 21% tasa estándar otras tasas del 10.5% | 5% al 10% según el metal. | ND |
| Australia | 30% | Tasa variables según mineral y valor. Entre 0% al 10%. | 30% factible de reducirse | 30% o menor en algunos casos. | 10% IVA. Tasa de Derechos de Aduanas de 5% | ND | ND |
| Brasil | 34% | 0.2% al 3% del valor de venta | 0% | 15% | Tasa estándar 17% al 18% | ND | ND |
| Canadá | (18% impuesto federal, 10 o 16% estatal). | 2.5% al 17.5%, según el territorio. | 25% factible de reducirse | Hasta 25% factible de reducirse | 5%-13% | ND | ND |
| Chile | 17% | 0% al 5% del margen operativo | 35% | 35% | 19% | ND | ND |
| China | 25% | No hay regalías | 10% factible de reducirse | 10% factible de reducirse. | 17% y exoneraciones bajo ciertas circunstancias. | Cobre 30% Zinc 30%. Ni el oro ni el hierro se exportan. | ND |
| Colombia | 33% | 1%-12% del valor a boca de mina | 0% sobre ganancias sujetas a impuestos corporativos. | 0% por intereses de préstamos del extranjero. | 0%-16% para determinados equipos | ND | 10% |
| Estados Unidos | 35% | 12.5 y 18.5% si son extraídos en tierras federales | 30% sujeto a tratados. | 30% sujeto a tratados. | ND | ND | ND |
| México | 30% | Ninguno | 0% si se distribuye de los ingresos gravados | 30% | 0%-16% aplicable bajo ciertas condiciones. | ND | 10% |
| Perú | 30% | 1-3% sobre las ventas brutas | 4.10% | 30% o menos en ciertos casos. | 19% | ND | 8% |
| Rusia | 15.5% al 20% | Las tasas fluctúan entre el 3.8% al 8.0% | Empresas rusas 0% al 9%, extranjeras 15%. | 20% factible de reducirse. | 18% | 5% a 10% del valor en aduana | ND |
| Sudáfrica | Variable | Minerales refinados 5%, no refinados 7%. | 10% de impuesto a los dividendos. | ND | 14% | ND | ND |

Fuente: González, (2011: 28).

Como se puede observar, México impone el pago por Impuesto sobre la Renta (ISR) del 30% (gravando de forma más alta a las personas físicas con el 30%), la remuneración por regalías no existe, de gravámenes a las ganancias del capital un 30%, de Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 0-16%, derechos de importación y exportación, no aplica y de participación de las utilidades a trabajadores del 10%.

Ganancias generadas por el sector minero versus ingresos de la nación

En este apartado se discuten los beneficios pecuniarios que gracias a la Ley Minera son objeto los consorcios canadienses, analizamos esa nacionalidad por ser la que cuenta con el 65% de los consorcios extractivos en México (Informe Anual de la Cámara Minera de México, 2016), también se señala el valor de los minerales metálicos extraídos, con el objetivo de conocer la magnitud de recursos económicos que son materia de exportación. Así mismo, se presenta la baja recaudación por concepto de recaudaciones fiscales que el Estado realiza, finalmente el reflejo de esta actividad tan lucrativa en el Producto Interno Bruto nacional.

Según el diario digital *Manufactura* (2017), Canadá a través de sus consorcios como *Corporation First Majestic* tuvo ventas de 5,199 mdp en 2016, gracias a la explotación de plata, que constituye 7% de la producción nacional. La *Panamerican Silver Corp*, es la tercera productora de plata a nivel nacional, con 9.58 millones de onzas en los yacimientos de La Colorada, Zacatecas, y Dolores, Chihuahua. *Agnico Eagle México*, produjo 297,000 onzas de oro en las minas Pinos Altos, en Chihuahua, y La India, Sonora. La canadiense *Goldcorp* es la segunda compañía minera más grande en el país ubicada en Zacatecas, Peñasquillo, de la cual se extraen oro, plata, zinc y plomo. La que produce cada año en México aproximadamente 1, 133,000 onzas de oro, 25 millones de onzas de plata, 176 toneladas de zinc y 78 millones de toneladas de plomo. En 2016, la minera canadiense logró ventas netas por 21,392 mdp.

Visto de esta forma lo traducimos al valor global y temporal de tales minerales metálicos, dicho esto las ganancias las veremos explicadas a través del valor que tiene la producción de los minerales metálicos en el año 2015, lo cual se encuentra en la Tabla 7.

Con tales ganancias y valor que representan los minerales metálicos, es importante saber qué cantidad recauda el Gobierno Federal por la actividad minera y lo cual se obtiene a través de varias vías: 1) el pago de impuestos, tales como el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS); y, 2) El pago de derechos, tales como el derecho a la minería, el derecho especial, el derecho extraordinario y el derecho adicional; de los cuales los últimos tres se canalizan al Fondo Minero (FUNDAR, 2016).

Tabla 7. Valor de la producción de Minerales Metálicos, 2015.

| Productos | Pesos | Participación % | Participación Acumulada % |
|---------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|
| Total: | 221,285,925,867.72 | 100.00 | |
| Oro | 79,573,285,386.31 | 35.96 | 35.96 |
| Cobre | 51,605,778,050.83 | 23.32 | 59.28 |
| Plata | 47,547,661,545.72 | 21.49 | 80.77 |
| Zinc | 23,988,810,147.37 | 10.84 | 91.61 |
| Fierro | 7,839,829,850.18 | 3.54 | 95.15 |
| Plomo | 7,437,800,601.22 | 3.36 | 98.51 |
| Molibdeno | 2,582,836,509.38 | 1.17 | 99.68 |
| Manganeso | 468,013,351.05 | 0.21 | 99.89 |
| Bismuto | 135,456,643.85 | 0.06 | 99.95 |
| Otros | 106,453,781.82 | 0.05 | 100.00 |

Fuente: Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, 2015.

A continuación mostraremos el desglose del pago de estos impuestos del año 2016, se verá en la Tabla 8 a continuación:

Tabla 8. Recaudación por sector económico de minería (nivel nacional), 2016.

| Conceptos | Total | Ingresos Tributarios | Renta | Valor Agregado | Producción y Servicios | Automóviles Nuevos | Comercio Exterior | Otros impuestos ^{1/2} | Ingresos No Tributarios ^{2/2} |
|--|------------------|----------------------|-----------------|-----------------|------------------------|--------------------|-------------------|--------------------------------|--|
| Total de contribuciones | 342,439.5 | 25,921.6 | 29,221.7 | -6,111.4 | -1,762.2 | -0.8 | -2.5 | 4,576.8 | 316,517.9 |
| Extracción de petróleo y gas. | 330,913.9 | 21,107.8 | 11,510.8 | 5,371.3 | 0.0 | -0.8 | -0.7 | 4,227.2 | 309,806.1 |
| Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas, servicios relacionados con la minería y otros servicios relacionados con la minería no especificados. | 11,525.6 | 4,813.8 | 17,711.0 | -11,482.7 | -1,762.2 | 0.0 | -1.8 | 349.6 | 6,711.7 |

Fuente: Informe sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, 2016.

Como se puede apreciar en la Tabla 6 de Impuesto sobre la Renta en el año 2016 se generó la cantidad de 17,711.0 millones de pesos, de Impuesto al Valor Agregado un número negativo de -11,482.7 millones de pesos y del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios de

igual forma un número negativo, -1,762.20.

Ahora bien, a continuación en la Tabla 9 se muestran los estímulos fiscales a los que fueron objeto las empresas mineras.

Tabla 9. Estímulos fiscales mineros, 2016.

| Concepto | Millones de pesos |
|---|-------------------|
| Total | 55,707.8 |
| Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza | 1,666.8 |
| Minería | 2,108.7 |
| Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final | 69.6 |
| Construcción | 1,978.4 |
| Industrias manufactureras | 4,863.0 |
| Comercio al por mayor | 3,849.6 |
| Comercio al por menor | 3,510.5 |
| Transportes, correos y almacenamiento | 28,382.9 |
| Información en medios masivos | 133.2 |
| Servicios financieros y de seguros | 476.9 |
| Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles | 561.0 |
| Servicios profesionales, científicos y técnicos | 2,460.1 |
| Dirección de corporativos y empresas | 446.4 |
| Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación | 583.2 |
| Servicios educativos | 669.0 |
| Servicios de salud y de asistencia social | 577.4 |
| Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos | 10.2 |
| Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas | 124.3 |
| Otros servicios excepto actividades del gobierno | 88.8 |
| Actividades del gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales | 2,525.6 |
| Otros | 622.3 |
| Cifras preliminares sujetas a revisión. | |
| Las sumas pueden no coincidir debido al redondeo. | |
| 1_/ Incluye diversos Decretos, entre los que se puede mencionar: Salarios, Entidades Federativas y Municipios, Gas Natural, Producción Teatral Nacional, entre otros. | |
| Fuente: Servicio de Administración Tributaria. | |


Fuente: Informe sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública, 2016.

La industria minera recibió por conceptos de estímulos fiscales en el año de 2016, la cantidad de 1,666.8 millones de pesos, es decir, aunado a que se presentan cantidades negativas en la recaudación de impuestos, todavía se otorgan estímulos fiscales, lo que representa una pérdida al erario público.

Finalmente se presentan los años en donde la industria extractiva aportado por concepto de Producto Interno Bruto, abarcando la temporalidad de 2013 a 2015 y expresado en millones de pesos, lo que se encuentra en la Tabla 10.

La Tabla 10 nos arroja el Producto Interno Bruto que produjo la industria extractiva, en 2013 un total de 193,096.6 mdp, lo que representó un 16.4% del PIB minero y del total tan sólo el 1.2%, en 2014 un total de 185,191.1 mdp (una cantidad menor a la del año anterior) y por consiguiente inferior en el PIB minero de 15.9% y de PIB total 1.1%. Para finalizar el año 2015, con 194,439.0 mdp (la cantidad más alta de los tres años) consecuentando un PIB minero de 24.5% y de 1.1 % del PIB total.

Tabla 10. Producto Interno Bruto de la Industria Minera 2013-2015.

|  | Millones de pesos ⁽¹⁾ | % del PIB Minero Total ⁽¹⁾ | % del PIB Total ⁽¹⁾ |
|---|----------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| 2013 | 193,096.6 | 16.4 | 1.2 |
| 2014 | 185,191.1 | 15.9 | 1.1 |
| 2015 | 194,439.0 | 24.5 | 1.1 |

Fuente: Gobierno Federal, 2015.

Conclusiones

La Ley Minera, de acuerdo a las variables teóricas contextuales y conceptuales, es un precepto que se caracteriza por estar acorde a los postulados globales y se avoca a construir relaciones interdependientes con los consorcios extractivos, brindándoles facilidades y áreas de oportunidad para consolidarse.

Señalando lo anterior, coincidimos con Cárdenas (2013) cuando menciona que en materia de Inversión Extranjera se debe regular el porcentaje de capital extranjero, puesto lo que ocurre hoy es un fragante despojo a la nación.

Tomando de referencia la amplia extensión de territorio ocupado por las corporaciones y el periodo tan largo que pueden explotarlo, se debe legislar el periodo de concesiones y se propone limitarlo y no prolongarlo por tanto tiempo, puesto es un mayor desgaste para el contexto.

También la legislación fiscal debe gravar con mayor porcentaje a la industria extractiva o crear una tasación para el cobro de las regalías que se extraen, fundado en lo más básico, por ser recursos mineros de la nación (Artículo 27).

En cuestión de las reformas que ha sufrido la Ley Minera, es lamentable advertir una autoridad ineficiente y flexible ante los consorcios mineros, lo que jurídicamente se expresa en la figura “positiva ficta” es decir, cuando la autoridad competente no responde en un plazo

determinado, las gestiones mineras se aprueban, ¿qué trámites mineros se están aprobando? se podría estar autorizando una gestión que represente algo negativo a los intereses del país.

¿Qué se aproxima para México? atendiendo al periódico *la Jornada* (2017), nos enfrentaremos a la destrucción masiva permitida legalmente de Áreas Naturales Protegidas (ANP) en nuestro país, puesto a finales del año 2017 se aprobó la nueva Ley General de Biodiversidad, la cual permitirá otorgar concesiones mineras en dichos espacios, fomentando con ello la destrucción voraz de los recursos naturales y más concesiones en territorios valiosos para el país.

Queda claro que la globalización y la interdependencia mundial transforman las dinámicas de un país con el exterior, suscitando asimetrías en los subdesarrollados, entonces, ¿desarrollo para quién?, ¿para las empresas extranjeras mineras o para México? La excesiva extensión territorial y las cantidades irrisorias que remuneran, exhiben un Estado suave y flexible, así como un sombrío reflejo en el Producto Interno Bruto, lo que significa una pobre contribución al desarrollo del país, y un apropiamiento generalizado e incremental del espacio y los minerales nacionales. Haciendo evidente que el progreso y desarrollo van dirigidos a la industria extractiva y no para el país receptor. Las ganancias generadas se las poseen los mayores inversores en minería, Canadá y Estados Unidos, en aras del TLCAN, un documento internacional que había prometido hacer del país una potencia económica.

Bibliografía y hemerografía consultadas

- Anuario Estadístico de la Minería Mexicana (2016). México: Servicio Geológico Mexicano.
- Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, (2015). México: Servicio Geológico Mexicano.
- Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, (2014). México: Servicio Geológico Mexicano.
- Anuario Estadístico de la Minería Mexicana, (2013). México: Servicio Geológico Mexicano.
- Bauman, Z. (1998). *La globalización. Consecuencias humanas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, J. (2013). *La minería en México: despojo a la nación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cavioto, F. (2013). *La legislación minera vigente en México*. México: Fundar.
- De la Fuente, A. (2014). *La explotación de los hidrocarburos y los minerales en México: un*

análisis comparativo. México: La Fundación Heinrich Böll.

Delgado, R. y Del Pozo, R. (2001), Minería, Estado y gran capital en México. México: Economía y Sociedad.

Diario Manufactura (2017). Consultado en:
<http://www.manufactura.mx/industria/2017/07/11/extranjeros-dominan-la-mineria-mexicana-y-el-empleo> Fecha de consulta: (21/12/2017)

El papel de la minería en la economía y las finanzas públicas. (2016). México: Fundar, Centro de Análisis e Investigación A.C.

González, R. (2011). En Minería en México. Referencias generales, régimen fiscal, concesiones y propuestas legislativas. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.

Industria minera. Situación macroeconómica. (2015). México: Gobierno Federal. Consultado en:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/119064/Sector_Industria_Mineria.pdf
Fecha de consulta: (21/12/2017)

Informe Anual (2016). México: Cámara Minera Mexicana

Informe sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública (2016). México:
Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Consultado en:
http://finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/congreso/infortrim/2016/ivt/04afp/itanfp02_201604.pdf Fecha de consulta: (21/12/2017)

Keohane O. y Nye J. (1988). Poder e interdependencia: La política mundial en transición. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

La Jornada (2017). Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2017/12/16/avalan-ley-de-biodiversidad-que-permite-minas-en-areas-protegidas-3652.html> Fecha de consulta: (21/12/2017)

Ley Minera (2014). Consultada en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/151_110814.pdf Fecha de consulta: (21/12/2017)

Llando, M. (2016). Minería: Concesiones, proyectos y empresas. México: Fundar.

Mapa interactivo de concesiones mineras en México (2017). México: Agencia SubVersiones y Romeo LopCam. Consultado en: <https://subversiones.org/mapamineria> Fecha de consulta: (21/12/2017)

Minería: un laxo marco normativo e institucional, (2016). México: Fundar, Centro de Análisis e Investigación A.C.

Secretaría de Economía (2012). Sector minero. Consultado en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63687/mineria-inversion.pdf> Fecha de consulta: (21/12/2017)

[Secretaría de Economía \(2015\). Títulos de concesión minera expedidos durante 2015. México: SE.](#)

[Sistema de Administración Minera \(2017\). Consultado en: \[http://www.siam.economia.gob.mx/work/models/siam/Resource/Avisos/Trip_pagodederechos.pdf\]\(http://www.siam.economia.gob.mx/work/models/siam/Resource/Avisos/Trip_pagodederechos.pdf\) Fecha de consulta: \(21/12/2017\)](#)

Vargas, J. (2015). Marco constitucional de las concesiones administrativas (Artículo 28). México: UNAM.

Consejo Mexicano de Ciencias Sociales, A.C.
Sede: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en
Ciencias y Humanidades
Universidad Nacional Autónoma de México
Torre II de Humanidades 6º piso
CU, CDMX, México
Tel. 52 (55) 5623-0442

Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Álvaro Obregón #64, Col. Centro, C.P. 78000
San Luis Potosí, S.L.P. México
Tel. +52 (444) 826 2300

El Colegio de San Luis, A.C.
Parque de Macul No. 155
Fracc. Colinas del Parque
San Luis Potosí, S.L.P. 78299
Tel. (444) 8 11 01 01