



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

“LA RELACIÓN DEL ESTADO Y LA EMPRESA COMO IMPULSORES DE LA
COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN MÉXICO A LARGO PLAZO”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A
CYNTHIA LIZNÚ ARVIZU CRUZ

DIRECTOR DE TESIS: DR. JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CORTES



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Dedico esta tesis a mis padres, Gaby Cruz Lira y Luis Arvizu Maciel
por darme la vida, el amor, el apoyo, los consejos y la incondicional fortaleza...
A mis hermanos Alberto, Aldo, Samna y Abril
por el amor, la ayuda y porque los cinco somos cómplices en triunfos y derrotas...
A mis amigos por estar conmigo en todo momento...
A todos mis profesores por ser mentores y visionarios,
en especial al Dr. José Ignacio Martínez Cortés
por compartir su conocimiento y su implacable compromiso para con sus estudiantes...*

Gracias a todos por ser partícipes de este reto

“LA RELACIÓN DEL ESTADO Y LA EMPRESA COMO IMPULSORES DE LA COMPETITIVIDAD
SISTÉMICA EN MÉXICO A LARGO PLAZO”

ÍNDICE:

| | |
|---|------------|
| Introducción..... | 3 |
| 1. EL ESTADO, LA EMPRESA Y EL MERCADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO INTERNACIONAL | 8 |
| 1.1. Política comercial internacional..... | 23 |
| 1.2. La política industrial para el desarrollo del mercado | 32 |
| 1.3. La construcción de la ventaja nacional | 41 |
| 2. EL MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA | 50 |
| 2.1. La competitividad, la competitividad estructural y la competitividad sistémica | 50 |
| 2.2. La competitividad sistémica | 56 |
| 2.3. Los cuatro niveles de análisis | 62 |
| 2.3.1. Nivel Meta | 64 |
| 2.3.2. Nivel Macro..... | 67 |
| 2.3.3. Nivel Meso | 69 |
| 2.3.4. Nivel Micro..... | 72 |
| 2.4. Ventajas de la competitividad sistémica | 74 |
| 2.5. Desventajas de la competitividad sistémica..... | 77 |
| 2.6. Análisis empírico de la competitividad sistémica..... | 80 |
| 3. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA COMO DESARROLLO DEL NIVEL SISTÉMICO MACRO | 95 |
| 3.1. Antecedentes | 95 |
| 3.2. Programas de ajuste | 102 |
| 3.3. Consenso de Washington | 114 |
| 3.4. Cambio estructural..... | 117 |
| 3.4.1. Apertura comercial | 119 |
| 3.4.2. Liberalización financiera | 130 |
| 3.4.3. Desregulación de la Inversión Extranjera Directa | 132 |
| 3.4.4. Privatizaciones..... | 134 |
| 3.4.5. Reforma tributaria..... | 139 |
| 3.4.6. Desregulación | 140 |
| 3.4.7. Políticas de competencia | 143 |
| 3.4.8. Política macroeconómica..... | 144 |
| 4. LA RELACIÓN ESTADO-EMPRESA PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN MÉXICO..... | 155 |
| 4.1. Nivel meso | 155 |
| 4.1.1. Las políticas de fomento a las micro y pequeñas empresas (pymes)..... | 165 |
| 4.1.2. El sector manufacturero | 166 |
| 4.2. El nivel micro..... | 168 |

| | |
|--|-----|
| 4.3. Nivel meta..... | 173 |
| 4.4. Nivel macro..... | 176 |
| 4.5. Pérdida de la competitividad en México..... | 180 |
| 4.6. Análisis empírico de la competitividad sistémica en regiones mexicanas..... | 189 |
| 4.7. La competitividad de los Estados Mexicanos | 208 |
| 4.8. En busca de la Competitividad Sistémica Mexicana | 215 |
| Conclusiones | 225 |
| Anexo | 231 |
| Bibliografía..... | 242 |

INTRODUCCIÓN

Actualmente en todo el mundo se vive un ambiente de constante competencia, sea ésta financiera, económica, comercial o militar, la cual indica cómo se encuentra una nación respecto de la otra, evidenciando sus características que la hacen fuerte o débil de forma superficial.

Esa superficialidad se observa por una cifra o calificación que hacen generalmente los organismos económicos internacionales, por medio de la cual, los países muestran el grado de desarrollo de una determinada cualidad que se analice. Sin embargo, la razón de que algunos países cuenten con mejores posiciones respecto de otros en los índices de competitividad, se relaciona directamente con el interior de sus economías.

La presente investigación analiza el papel del Estado y la empresa como factores estratégicos y preponderantes bajo el modelo de Competitividad Sistémica, de cuya relación se tiene el objetivo de crear en el futuro, el desarrollo económico de México, con una base productiva sólida, capaz de insertar al país en la dinámica del mercado mundial y lograr un desarrollo sustentable. Y en consecuencia, nuestro país será más competitivo, ya que la realidad muestra que, en los últimos años, nuestro país a nivel mundial año con año va perdiendo posiciones en esos análisis internacionales.

La pérdida de posicionamiento o de competitividad es el resultado final de lo que sucede al interior de México, por esta razón, se requiere de un cambio que evite esa continua caída. Para dar solución al anterior planteamiento se requiere de la Competitividad Sistémica, modelo creado por Klaus Esser con la colaboración de Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, mismo que propone una estructura de cuatro niveles: el macro, que tiene que ver con la estabilidad macroeconómica como la inflación, el tipo de cambio, las reservas internacionales, etc.; el nivel micro, relacionado con las empresas, su capacidad, su organización, y su eslabonamiento interno; el nivel meta, representado por el Estado; y por último el nivel meso, que se refiere a la política industrial.

A través de este modelo analizaremos desde el cambio de la industrialización basado en la sustitución de importaciones a la industrialización orientada a las exportaciones. Hoy en día, la situación muestra que los problemas políticos entre los partidos políticos, los poderes de la federación, etc. vulneran no sólo al mismo sector político sino también al económico y social, porque cada actor de la política nacional deja de ocuparse de su objetivo central que es el mejoramiento del país. De esta forma los intereses se ven fragmentados, sin articularse, razones por las cuales, en nuestro país no se han creado grandes intereses comunes que dirijan el actuar de los cuatro niveles sistémicos.

Para alcanzar una conexión entre el nivel meta, meso, micro y macro, se necesita esencialmente del desarrollo del Estado y fortalecer las relaciones con las empresas. Bajo este contexto, se aprecia no sólo la lógica de la competencia entre empresas, sino entre la maquinaria política que se encuentra detrás de ellas, como el Estado, las acciones de gobierno, etc. mismos que propician esos impulsos competitivos.

En otras palabras, se da una relación de Estados-empresas, en donde los primeros crean las condiciones necesarias de competitividad a través de recursos económicos, financieros, educativos, laborales, etc. representado por el nivel meso que, en términos generales, incentiva el crecimiento y fortalecimiento de las empresas; y las segundas se consolidan, se renuevan, para sobrepasar las fronteras nacionales y expandirse internacionalmente, estableciéndose también una relación donde el nivel micro se enriquece y promueve al nivel meso.

El análisis es complejo, la acción del Estado es primordial en el proceso de transformación y evolución del mismo, con el impulso de políticas y acciones concretas que den respuesta a las necesidades de la población, pero que también respondan a una planeación estratégica de competitividad internacional, con el fin de impulsar mercados y estructuras nacionales, y estar presente en la nueva dinámica internacional, basada en la intensificación, mejoramiento y consolidación de ventajas competitivas que sean sustentables a largo plazo.

El interés de esta investigación se basa en el limitado estudio sobre el desarrollo de México bajo el modelo mencionado, ya que las investigaciones sobre Competitividad Sistémica se han enfocado principalmente a países sudamericanos, por lo que es necesario analizar la relación del Estado y la Empresa en la generación del impulso de la Competitividad Sistémica para que el país tenga capacidades de producción interna, cadenas de valor, sectores productivos articulados y en comunicación, entre otras. El indagar sobre el tema se traducirá en buscar alternativas sobre la función política a través de acciones para fortalecer el desarrollo de nuestra nación.

En el presente trabajo, el estudio sobre el papel del Estado resulta primordial al ser el ente rector, el que dirige el futuro del país a través de políticas, y por su parte, las empresas son las que se enfrentan a la competencia internacional, las que están en el juego de la dinámica de mercado, en el cual, el existir o no, depende de su eficiencia. Pero éstas no se encuentran solas en el contexto internacional, se hacen acompañar de sus Estados de origen, ya que estos las respaldan, como lo señala M. Porter al afirmar que las relaciones internacionales se definen a través de las ventajas que presentan los países, y que se materializan en las empresas.

Esta lógica invita a estudiar la nueva competitividad desde otra perspectiva, una en la que se pueda integrar la nación, o por lo menos a aquellos sectores clave para dar el impulso a largo plazo que necesita el país.

La propuesta que planteamos es que el nivel meta debe proporcionar el impulso al nivel meso, para que el nivel micro pueda aprovechar esas ventajas construidas, y entonces sí, el nivel micro crear empleos, mejorar salarios, etc. al mismo tiempo que se interese por proyectos concretos que innoven o creen tecnología que harán a esas empresas más eficientes – así se fomentará la unión entre empresas y centros de investigación, a través de la inyección de recursos materiales, financieros, humanos, y como resultado de esa elevada eficiencia ser más competitivos internacionalmente.

Ese es el interés que tenemos al desarrollar la presente investigación, al demostrar que sí es posible crear los vínculos, y no sólo limitarnos a la descripción del modelo de Competitividad Sistémica. Para lo cual se necesitará saber qué papel tiene el Estado como creador de políticas que impulsen una política industrial, cuál es la importancia de las empresas como medios de desarrollo económicos, mediante la creación de empresas eficientes y también, saber cuáles son los sectores más afectados, en dónde y el porqué México ha perdido competitividad, así como los puntos clave con los que cuenta nuestro país dentro del modelo de Competitividad Sistémica y a partir de ellos, brindar soluciones integrales.

Lo que pretendemos demostrar es que para lograr la Competitividad Sistémica es necesario que las empresas y el Estado se vinculen y elaboren proyectos en común, para darle un sentido claro al nivel meso. Ya que la Competitividad Sistémica da la posibilidad a los países subdesarrollados de obtener un desarrollo económico a un mediano y largo plazo.

Para lo cual será necesaria la elaboración de una política industrial por parte del Estado mexicano que permitirá crear estrategias competitivas que den nuevas oportunidades a nivel interno para reflejarlo internacionalmente, porque la pérdida de competitividad en México de 2000 a 2005 ha sido causada por la carencia de una planeación estratégica estatal e integral de desarrollo.

Esta investigación está dividida en cuatro capítulos, en el primero analizaremos cuál es el papel del Estado, de la empresa y del mercado, así como los puntos clave que crean a la competitividad como lo es la productividad. Tratamos sobre todo de rescatar el valor primordial del Estado como ente rector de las decisiones, acciones, políticas, etc. que dirigen el rumbo de un país, así como el valor de las empresas y su capacidad para crear riqueza. La intención es que sea claro el papel esencial de los actores de la vida económica, política y social, y de esta forma integrar el análisis sistémico cuya visión forma imperativamente redes e interconexiones.

En el segundo capítulo daremos la explicación del modelo de Competitividad Sistémica, la cual, como ya se mencionó, consta de cuatro niveles, el meta, macro, micro y meso, que de instrumentarse correctamente, pueden constituir una base para el desarrollo de nuestro país. Y si bien este modelo plantea interesantes propuestas y sobre todo, rescata el valor de las relaciones y las uniones de la sociedad, también cuenta con desventajas, sobre todo para países como el nuestro.

Por lo que respecta al tercer capítulo, y teniendo identificados cuáles actores intervienen en cada nivel y su función, nos daremos a la tarea de deducir qué niveles sistémicos tenemos funcionando correctamente y cuáles nos representan dificultades a partir de la apertura comercial y el cambio estructural que comenzamos en la década de los ochenta, para entender claramente cuáles han sido nuestras carencias e identificarlas para darles soluciones conjuntas.

Por lo que respecta al último capítulo evidenciaremos, bajo los resultados sistémicos, cómo hemos ido evolucionando, ya que a nivel internacional hemos perdido posiciones en los índices de competitividad globales como señal de la falta de vinculación entre los cuatro niveles sistémicos.

Pese a lo anterior, y que a nivel internacional hemos dejado de ser competitivos, esta situación no se repite en todo el territorio mexicano, porque han surgido algunas ciudades, regiones y corredores industriales que tienen en esas pequeñas regiones geográficas, la articulación del nivel meta, meso, micro y macro siendo altamente competitivas en México y en Latinoamérica.

Además analizaremos algunas variables que determinan qué tan competitivas son las entidades federativas de la República Mexicana. Ya que han índices y estudios nacionales que muestran cómo es que al interior funcionan las redes sistémicas.

La presente investigación pretende resaltar la realidad mexicana, para ello se ha concluido que el nivel meta o el Estado es el principal ente de un conjunto de actores que puede crear las condiciones necesarias para que las empresas se desarrollen exitosamente, sean estas últimas grandes, medianas, pequeñas o micros.

La preponderancia que le ha dado el nivel meta al macro ha sido la explicación por la cual se han descuidado los demás niveles sistémicos, y si bien, tener estabilidad macro es importante, también lo es que el nivel meta promueva al nivel meso a través de nuevos programas educativos, de innovación e infraestructura. El nivel macro por sí solo no es capaz de generar políticas industriales capaces de dar y regresar a la economía el motor interno del desarrollo.

El cambio que requiere la Competitividad Sistémica no sólo tiene que ver con los recursos económicos, sino con incrementar la importancia del nivel meso, sólo así lograremos crear solidez a nuestra economía. Sin embargo, no se trata de dictar políticas o de comprometernos con lo que se pueda cumplir, sino que es necesaria la implementación de nuevos programas educativos, tecnológicos, científicos, etc. que refieran un incipiente cambio de conocimiento para crear una nueva consciencia, y modificar a la ciudadanía entera.

Si bien se han hecho esfuerzos por implementar nuevos proyectos industriales, éstos no se han articulado con los demás niveles sistémicos, la prioridad política será proporcionar el valor de cada nivel similar al que se le da actualmente al macro, establecer grandes proyectos, guías e intereses en común propuestos por la Competitividad Sistémica. Esta unificación de ideas, intereses y metas son todo un reto, ya que implican un trabajo arduo de cada actor que forma parte de los cuatro niveles, y que si bien es complejo, también es posible alcanzarlo.

1. EL ESTADO, LA EMPRESA Y EL MERCADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO INTERNACIONAL

El funcionamiento de la economía mundial está determinado por los mercados y las políticas de los Estados-nación, estos últimos son quienes ponen las reglas que las empresas individuales y las multinacionales deben seguir.¹ Así las relaciones internacionales se van desarrollando para crear y modificar el ambiente de la política económica internacional.

La política económica es la “interacción mutua del Estado y el Mercado”², es decir, la relación de los procesos políticos que, de forma directa o indirecta, afecta a las actividades de mercado.

En el ámbito internacional, es una compleja relación cíclica en la que interviene el llamado Occidente, los Países Socialistas y los Menos Desarrollados. Donde el mercado - definido como el mecanismo donde interactúan las fuerzas de la oferta y la demanda que determinan el precio de los productos - también interviene a través de las fuerzas de mercado en las actividades de los Estados.³

Es lo que S. Strange define como el poder de relación lo que determina la estructura global de política económica con las otras estructuras de otros Estados, todo está relacionado con todo, es imposible tener poder político sin tener poder de compra, de producción o de capital, por lo tanto, es imposible tener un poder económico sin tener un efectivo poder de mando-gobierno, legal y de seguridad.

Así se determina qué acciones realizará el gobierno, debido a que es él quien decide el nivel de protagonismo que tendrá el mercado en su territorio. “El Estado se basa en los conceptos de territorialidad, lealtad y exclusividad y posee el monopolio legítimo de la fuerza (...), el Mercado se basa en los conceptos de integración funcional, relaciones contractuales y creciente interdependencia de compradores y vendedores”.⁴

¹ Gilpin, Robert, *Global political economy. Understanding the international economic order*. Princeton University Press. New Jersey, 2001. p.24

² Gilpin, Robert, *La Economía Política en la Relaciones Internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano. Argentina, 1990. p.19

³ Strange, Susan, *States and Markets*. Pinter Publishers. Reino Unido, 1998. pp.12-14

⁴ Gilpin, R. *La Economía Política...* Op. cit. p. 21

Aun con la anterior definición, se tiene que en la actualidad, con la globalización⁵ ese concepto debe estar más relacionado con la idea de la pérdida del protagonismo y control del Estado, sin embargo, lo señalado es falso, cuando los procesos económicos y políticos de la sociedad han sido forjados por el papel esencial del Estado.

La política económica de hoy se ha ido transformado, sobre todo a partir de las reformas estatales que se iniciaron hace 30 años, las mismas que nos guían a un nuevo modelo económico. En ese contexto el papel del Estado se modifica ante la envergadura del nivel internacional.

Actualmente el Estado consta de tres aspectos⁶:

- 1] Una condensación de relaciones sociales de dominio específicas que cristalizan el poder político,
- 2] En el centro del poder político, la capacidad de determinados intereses sociales de llevar adelante sus proyectos,
- 3] Un conjunto de instituciones, leyes, normas, que junto con el personal del Estado conforman el Aparato del Estado.

Por lo que le ha correspondido a América Latina en ese periodo, el Estado desarrollista que se formó significó un aparato estatal amplio, consecuencia de la dimensión de las instituciones, secretarías de gobierno, bancos, empresas de servicios entre otras más, situación que años más tarde generaría una burocracia ineficiente.

Varios factores se conjugaron en el resquebrajamiento y posterior agotamiento del Estado desarrollista, entre ellos, las transformaciones económicas con la emergencia hacia la década de los años cincuenta y setenta de nuevas ramas productivas, tales como la automotriz, electrónica, petroquímica, etc., donde termina haciéndose fuerte el capital extranjero. Condiciones que impulsaron nuevas ramas hacia el mercado local, para posteriormente proyectarse hacia el mercado externo.⁷

El cambio que propiciaba el mercado impulsó el surgimiento de grandes divisiones sociales y políticas en el seno de las clases dominantes, con la incidencia de una fracción de gran capital que tendió a poner las bases de una “industrialización extendida y diversificada”, que caracterizó al proceso en su primera etapa, para privilegiar una

⁵ Definida como “el aumento de la integración económica de los países. Actualmente se observa una creciente integración en el espectacular crecimiento de los movimientos de bienes, servicios y capital”, en Samuelson, Paul y Nordhaus, William, *Economía*. Mc Graw Hill. Madrid, 2002. p. 27

⁶ Soto Reyes, Ernesto, Aboites Aguilar, Jaime y Ortiz Cruz, Eteberto, *Estado versus mercado ¿ruptura o nueva forma de regulación?* UAM-Porrúa. México, 2003. p.19

⁷ Soto Reyes, E. Op. cit. p.22

“industrialización selectiva y concentrada”, en donde las nuevas ramas industriales pasaron a ocupar un lugar central.⁸

Por los cambios realizados se puso en duda la eficacia de las estrategias y acciones de las alianzas sociales que sustentaba a ese Estado, trayendo como consecuencia el inicio de rupturas por vía de restricciones salariales, cierre de viejas instituciones del aparato estatal, recortes del personal de Estado, etc., medidas que se llevaron a cabo en las últimas tres décadas.

Bajo este contexto, se llega a un nuevo modelo económico a través de la creación de nuevas economías exportadoras que intentan beneficiarse y explotar sus ventajas naturales y productivas con el propósito de competir en el mercado mundial, transformando completamente las ramas industriales y enclaves que se tenían con el modelo desarrollista.

Esta transformación se traduce en el adelgazamiento y reconversión de la planta industrial, pasando de un número reducido de grandes industrias de exportación a una amplia cantidad de plantas maquiladoras y pequeñas empresas.

Eso sucedía en América Latina, y a nivel internacional, en los países capitalistas, la función primordial que se asigna a los mercados externos implicó reajustes en los mercados locales, incrementándose así, el interés de ganar la atracción de los inversionistas extranjeros.

Así se muestra el papel del Estado como un elemento fundamental para fortalecer tanto económica como políticamente a los sectores que dirige. Gracias a esas funciones, un elevado número de empresas estatales pasó a manos privadas, mismas que se han encargado, en gran medida, del crecimiento y desarrollo económico del país.

Por otro lado, el nuevo papel del mercado, regido por el poderío de los grupos monopólicos ha llevado a nuevos ejercicios de la política, la cual parece ser desplazada o relegada frente a los condicionamientos de las ofertas y demandas. Pero este supuesto desplazamiento es altamente funcional a las necesidades políticas del gran capital local e internacional⁹ y a las de los Estados, que son quienes dictan el grado de libertad que tendrá el mercado en su territorio.

⁸ Soto Reyes, E. Op. cit. p.23

⁹ Ibid. p.27

“La “mano invisible” que regiría al mercado ha sido una parte central del discurso ideológico (...) empleado por los que gobiernan para justificar sus intereses sobre los de otras clases y para ocultar nuevas modalidades de injerencia estatal en su provecho”.¹⁰

Lo que realmente se pone en duda es el papel primordial del Estado en materia de poder político ante la emergencia de nuevos centros de decisión, como:

- 1] La creación de una extensa y poderosa red de movimientos de capital financiero y especulativo internacional que sobrepasarían la capacidad de control de los Estados nacionales.
- 2] El número reducido de grandes conglomerados multinacionales con filiales repartidas por el mundo, que estarían tomando las decisiones fundamentales sobre el curso de la economía internacional.
- 3] La enorme capacidad de injerencia ganada por organismos financieros internacionales.¹¹

Sin embargo, en la actualidad, con la mundialización¹² y la creación de circuitos financieros, en donde la capacidad de control de los Estados parece encontrarse limitada por la lógica que rige los movimientos de capitales o por las decisiones de los nuevos grandes conglomerados, no se debe pasar por alto que, “de acuerdo con datos del Financial Times (1999), de las 500 compañías más grandes del planeta según su capitalización en el mercado, 244 son estadounidenses, 173 son europeas y 46 japonesas.(...) ya que más allá de las fusiones y alianzas (...) permanecen las matrices con su base territorial.(...) Más del 80% de las decisiones clave en materia de inversión y tecnología de estos conglomerados se toman en las casas matrices asentadas en los países y regiones antes señaladas”.¹³

Lo anterior evidencia la lógica de la relación, Estado, empresa y mercado, donde la cultura, la ciencia, la religión, los medios de comunicación, el sistema educativo, la familia, el sistema jurídico, etc. constituyen espacios de organización de la vida social con un papel primordial en ese planteamiento.

El papel del Estado es el centro ordenador de la vida política, aunque se le caracteriza como un subsistema más dentro de muchos otros, e incluso a veces se le cataloga con un papel totalmente relegado por el mercado. Y a pesar de la complejidad de la economía, la sociedad, etc. el Estado sigue ocupando un papel esencial en la

¹⁰ Loc. cit.

¹¹ Ibid. pp. 29 y 30.

¹² Definida como el resultado de la revolución tecnológica que ha acortado el tiempo y la distancia. La mundialización contiene cinco elementos básicos que son 1. La nueva tecnología; 2. La importancia de la información; 3. La tendencia creciente hacia la estandarización o normalización de los productos económicos y sociales; 4. La creciente integración internacional; 5. La mutua vulnerabilidad de los países debido a su mayor interdependencia, en Savitch, Hank, “Las novedades de la mundialización y sus repercusiones en las ciudades”. La Revista Internacional de Ciencias Sociales. UNESCO. en www.unesco.org/issj/rics172/Fulltext172spa.pdf

¹³ Soto Reyes, Op. cit. p.35

definición de la vida política de un país, así como su capacidad de ejercer la dirección y el avance de proyectos sociales.

En este nuevo Estado que impulsa el cambio, las economías exportadoras o economías que operan en un mercado particular dependen no sólo de lo que está haciendo la empresa en ese mercado, sino de sus actividades en todo el mundo, y son las que promueven el mercado global.¹⁴

Para garantizar ese cambio, así como el éxito de las empresas dentro del mercado global, se requiere de la acción del Nuevo Estado Impulsor, para crear esas condiciones de éxito a través de la creación de ventajas nacionales. Se necesitarán además, fuertes, innovadoras, sólidas, etc. industrias para lograr un resultado óptimo, pero antes de eso, se requiere de la creación de las mismas. Existen dos razones importantes por las que surgen las industrias, una es la ventaja comparativa, mientras que la segunda se refiere a las economías de escala.

El resultado de la relación entre las economías de escala¹⁵ y la industria será crear agrupaciones industriales con ventajas competitivas sobre las empresas con las que compiten. Las ventajas competitivas son ventajas creadas, por lo tanto, la ventaja nacional, a través de la actividad de el gobierno con sus empresas en el mercado también es creada.

Ante la búsqueda de una ventaja competitiva, las empresas también deben de enfrentar retos, con la finalidad de avanzar hacia los mercados mundiales. Se requerirá de un nuevo énfasis en la comunicación y control dentro de la empresa, cuyo reto es la coordinación a pesar de los imperantes que resultan de la flexibilidad y la actitud responsiva.

“Las industrias prosperan en los países que tienen dotaciones naturales en los factores de producción necesarios para esa industria, o que pueden obtener fácilmente esos factores en otras partes. Los factores de producción importantes incluyen recursos físicos, clima y riqueza mineral; recursos humanos, así como el conocimiento y las habilidades de la fuerza laboral; infraestructura y capital”.¹⁶ De esta forma se pone en evidencia la importancia de las acciones de política, en donde el papel del Estado es básico para crear y mantener esos factores.

Sin embargo factores como los recursos físicos, el clima o la riqueza natural han dejado de ser imprescindibles para lograr el objetivo de crear ventajas competitivas. “Kogut sostiene que una importante fuente de la ventaja

¹⁴Oster, Sharon M., *Análisis moderno de la competitividad*. Oxford University Press. México, 2000. p.125

¹⁵ Las economías de escala son también entendidas como rendimientos crecientes. Más información en Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, *Economía internacional: teoría y política*. McGraw Hill. España, 1995. p.140

¹⁶ Oster, S. Op. cit. p.136

competitiva persistente para los países está basada en las capacidades tecnológicas y organizacionales de distintas naciones, que se derivan del sistema educativo, la cultura prevaleciente y la historia”.¹⁷

Por lo tanto, el impulso se da con el gobierno en su relación con las empresas y la industrial, porque el primero crea las condiciones óptimas de competencia para las empresas, puesto que “cuando la competencia doméstica es intensa, las compañías se ven obligadas a volverse más eficientes, a adoptar nuevas tecnologías de ahorro de costos, a reducir el tiempo de desarrollo del producto y a aprender a motivar y controlar a los trabajadores en una forma más efectiva”.¹⁸

Como se observa, los gobiernos siguen desempeñando un papel fundamental, ya que son los que dirigen las distintas columnas de un país, sean estas políticas, económicas, de salud, de gobernabilidad, de seguridad, etc. a través del impulso o promoción de infraestructura básica, media u avanzada como es la construcción de carreteras, aeropuertos, puertos, instituciones, juzgados, educación, hospitales, industrias, bienes y servicios públicos que afectan los factores de producción. Además promulgan leyes, delinean políticas industriales, comerciales, fiscales, de inversión, etc. que en su conjunto, influyen directamente en el grado de competencia nacional e internacional.

Si bien, el gobierno es el que establece las condiciones y el entorno en el cual se desarrollarán las empresas, su papel también se extiende hasta alcanzar al de un empresario, para lo cual necesitará estar muy pendiente de los centros de investigación e innovación que tenga en su territorio, y sobre todo tendrá que apoyar nuevas ideas, bienes, prospectos, etc. con el propósito de seguir impulsando a las empresas e industrias para que puedan competir de forma frontal con el mercado global, donde las empresas sean parte del reflejo del motor interno nacional.

La importancia de las empresas radica en su capacidad para generar riqueza, empleos, y por ende, reducir la pobreza, y para que éstas también se conviertan en generadoras eficientes de riqueza, deben tener como objetivo el ser eficientes, productivas y competitivas, sin embargo, para que realicen óptimamente ese papel, deben contar con un entorno apropiado.

Para que las empresas puedan desarrollarse en ese entorno y competir exitosamente, deben tener como respaldo una economía productiva. “La productividad depende del actuar gubernamental en materia de infraestructura,

¹⁷ B. Kogut, citado por Oster, Sharon, Loc.cit.

¹⁸ Ibid. p.139

educación, desarrollo tecnológico, así como de políticas públicas que promueven o impiden el crecimiento de la productividad”.¹⁹

El proceso productivo²⁰ se puede ver desde dos ángulos, “desde el punto de vista macroeconómico, la productividad es la maximización del producto (...) conforme a la perspectiva microeconómica se entiende como la minimización de costos. La productividad es un indicador de eficiencia y eficacia del sistema económico en la producción de bienes y en la prestación de servicios. La eficiencia se relaciona con la mejor relación posible de los medios y los resultados; entre el uso de factores y la maximización de la cantidad de producto o satisfacción. La eficacia (...) se relaciona con las medidas para satisfacer la cantidad y calidad.”²¹

Una empresa es competitiva cuando logra desarrollar productos y servicios cuyos costos y calidades son comparables o superiores a las de sus competidores en el resto del mundo.

También lo es la que consigue maximizar la calidad de cada uno de los factores, porque tiene:

- i /* Un proceso productivo óptimo.
- ii /* Recursos [humanos] excelentes.
- iii /* Elevada calidad del proceso de transformación.
- iv /* Considerable generación de valor añadido.
- v /* Destacada calidad del producto y minimización del coste.²²

Lo anterior refiere la integración de factores como la organización tecnológica, la inteligencia del empresariado, la motivación al factor humano, la constante de ofrecer la máxima satisfacción al cliente, la optimización de factores, etc. con una constante visión cíclica de evolución.

El punto medular radica en la productividad del país o en la manera en que su fuerza de trabajo y capital se encuentren organizados. Michael Porter, afirma que la prosperidad de una nación o su nivel de vida, está determinada por la productividad con que se utilizan sus recursos humanos, naturales y financieros. La productividad establece niveles sustentables tanto para los salarios como para las utilidades del capital; dichos factores son los determinantes principales del ingreso nacional por habitante. La productividad depende del valor de la producción nacional de bienes y servicios, así como de la eficiencia con que estos son producidos. El

¹⁹ Rubio, Luís, *El poder de la competitividad*. FCE-CIDAC. México, 2005. p.9

²⁰ El proceso productivo debe considerarse globalmente y no en sus momentos parciales: no importa la velocidad y la potencia de ejecución, sino la economicidad del proceso en su conjunto. En Fea, Ugu, *Competitividad es calidad total. Manual para salir de la crisis y generar empleo*. Alfaomega. Colombia, 1993. p.185

²¹ Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003. p.70

²² Fea, Ugu, *Competitividad es calidad total. Manual para salir de la crisis y generar empleo*. Alfaomega. Colombia, 1993. p.40

aspecto central del desarrollo económico es forjar las condiciones para un crecimiento acelerado y sostenido en la productividad.²³

El objetivo primordial de un país se encuentra en la creación, progreso, mantenimiento y evolución de altos niveles de vida para su población, y el medio para lograrlo depende de la productividad con la que se empleen la mano de obra y el capital.

La productividad es el valor de la producción por unidad de mano de obra o capital. “La productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con los que son producidos. La productividad es el determinante fundamental del nivel de vida de una nación a largo plazo; es la causa fundamental de la renta per cápita nacional. La productividad de los recursos humanos determina los salarios de los trabajadores: la productividad con que se emplean el capital determina el rendimiento que obtienen sus propietarios”.²⁴

Peter Druker señala que la empresa consta de tres partes, “en primer lugar, el entorno de la organización: la sociedad y su estructura, el mercado, el cliente y la tecnología (...) en segundo lugar, la misión específica de la organización (...) y en tercer lugar, las competencias nucleares necesarias para llevar a término la misión de la organización”.²⁵

Dicho autor hace un particular énfasis a la organización para crear un sistema funcional. Además el autor conceptualiza la empresa (firma) moderna integrada por diversos elementos, como son:

1. La dirección científica del trabajo como la llave hacia la productividad,
2. La descentralización es el principio básico de la organización,
3. Gestión de personal, integrado por las descripciones de puestos, evaluación, administración de sueldos y salarios y las relaciones humanas,
4. Desarrollo gerencial,
5. La contabilidad de gestión usa el análisis de la información como la base para la adopción de decisiones administrativas,
6. Marketing,
7. Planeación de largo alcance.²⁶

²³ Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janes. Barcelona, 1991. pp.28-34

²⁴ Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003. p.168

²⁵ Druker, Peter, *La administración en una época de grandes cambios*. Editorial sudamericana. Argentina, 1997. pp. 30 y 31

²⁶ Peter Druker citado por Simai, Mihaly, *Global power structure, technology and world economy*. Publishers limited. Hungría, 1990. p.241

Estos elementos muestran la transformación de las empresas, ahora emplean organizaciones estratégicas²⁷ para permanecer en el mercado, para ser más competitivos, y tener ventajas frente a las demás empresas, etc.

Las empresas motivan sus cambios por:

1. Reducir sus costos,
2. Acceder a la tecnología,
3. Reducir el tiempo de vida de los productos,
4. Compartir costos del desarrollo productivo,
5. Aumentar el acceso a mercados extranjeros,
6. Tener empleados altamente calificados,
7. Allegarse de más recursos financieros.²⁸

La reducción de costos de la producción no significa bajar la calidad, eficiencia, tecnología, etc., cuando una empresa está rodeada de tecnología, innovación, información, y sobre todo esta bajo la dirección de estrategias directivos, es posible abaratar los costos productivos sin poner en juego la calidad, servicio u otro elemento de valor que posea un producto.

Lo anterior indica lo que sucede al interior de una empresa, pero para que el buen funcionamiento se de, se requiere de un ambiente estatal favorable para la promoción de la productividad y competencia. Así se tiene que el sector privado requiere de cuatro soportes y servicios del gobierno:

1. Cubrir los costos de infraestructura básica,
2. Dar incentivos para la inversión industrial en pro de la innovación tecnológica,
3. Garantizar la estabilidad nacional a través de la política industrial basada en la competencia científica y tecnológica,
4. Proveer el soporte necesario a las empresas locales en sus actividades y peleas para mejorar en el mercado internacional.²⁹

Los requerimientos antes vistos son el resultado de una serie de cambios que se han dado a lo largo del tiempo tanto de las empresas o en general el sector privado en su búsqueda de permanecer en el mercado. Cabe mencionar que el desarrollo de las compañías comerciales se ha dado en los últimos siglos de manera significativa, como la British East India Company y la Hudson's Bay Company, pero es hasta el siglo XIX

²⁷ Una organización estratégica por ejemplo puede ser una empresa multinacional.

²⁸ Boyer, Robert y Dranche, Daniel, *States against markets. The limits of globalization*. Routledge. Londres. 1996. p.72

²⁹ Boyer, R. Op. cit. p.75

cuando las empresas invierten grandes cantidades en sectores como la agricultura o la minería, tal es el ejemplo de Singer, American Bell o Standard Oil.

Sin embargo, fue hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial cuando las empresas comenzaron a transformarse en corporaciones multinacionales, mismas que se caracterizan por tener una empresa matriz, con subsidiarias en el exterior, cuyo objetivo es incrementar su producción y comercializar más allá de su frontera.

Esta transformación es considerada como parte de la vida económica contemporánea mundial, promovida sobre todo por Estados Unidos (EE.UU.). La expansión empresarial es el reflejo de un previo desarrollo de capital, de tecnología, etc., toda una base organizacional que ha permitido el avance de las técnicas nacionales para enfrentar la competencia internacional. Cabe señalar, que la competencia internacional a la que se enfrentan las empresas, no sólo es a través de sus productos o servicios, sino por financiamiento o inversión. Actualmente el mayor flujo de inversión extranjera directa, proviene principalmente de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).³⁰

Como ya se mencionó, un elemento de vital importancia, además del financiamiento para las empresas, es el desarrollo tecnológico, cuyo objetivo es el mejoramiento e innovación de aquellos bienes y servicios que ofrecen. Esos avances en innovaciones son producidos para beneficiar a la sociedad porque abren nuevos mercados, oportunidades de empleos, y por supuesto mejoran los procesos productivos.

Algunos factores que se impulsaron después de la Segunda Guerra Mundial en el ámbito de la innovación y tecnología, que promovieron las nuevas fuerzas regulatorias fueron:

- 1] La política internacional y la estructura económica de poder: coexistencia de 170 países; el emergente equilibrio militar Soviético-Americano y su influencia en las relaciones internacionales; y las contradicciones entre el mundo bipolar y las relaciones económicas de un mundo multipolar.
- 2] Las características del desarrollo científico y tecnológico: desde el fin de la década de los sesenta se ha desarrollado la microelectrónica, e hizo su llegada la revolución biológica. Lo que se traduce en nuevos procesos en la utilización de recursos, materiales, producción y uso de la energía, sin embargo también han creado una destrucción o deterioro de los recursos naturales.

³⁰ Los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, República de Corea, Suecia, Suiza, y Turquía. Para mayor información consultar: OCDE. En Miembros, http://www.oecd.org/document/21/0,3343,es_36288966_36288120_36441429_1_1_1_1,00.html

- 3] Las condiciones de crecimiento económico: el mundo está dividido en tres tipos de países (capitalistas desarrollados, en desarrollo y países socialistas). El rol de los diferentes sectores como la industria, agricultura y servicios han cambiado las relaciones de la oferta y la demanda.
- 4] El carácter y condiciones de la cooperación internacional: los cambios que comienzan en un sistema de cooperación internacional, por la interacción e interdependencia entre los países cada vez son más fuertes.³¹

En este contexto, en la posguerra se aprovecharon las técnicas, métodos, innovaciones, tecnologías, y sirviéndose de la eliminación de las restricciones comerciales, se crearon incentivos para atraer inversión extranjera sobre todo en Canadá y Europa. Éste último ha visto crecer sus empresas o corporaciones multinacionales debido a la recuperación económica desde 1955, la convertibilidad de las monedas y la formación de la Comisión Económica Europea (CEE).

Especialmente para Europa, el tema de la inversión extranjera directa ha sido de suma importancia, con ella reconstruyeron a los países afectados por la guerra, desarrollando una industria tecnológica, de investigación, de competencia, y por lo tanto, de productividad. Así la inversión extranjera se ve como un motor de modernización, pero también se observa a esta como un factor de desestabilización, ya que es capaz de crear problemas al interior de un país por la posibilidad del desplazamiento de esa inversión a otro país o región. Por estas visiones se explica el porqué las corporaciones tienen gran interferencia en la economía nacional e internacional.

Y aún más compleja, cuando se hace presente el gobierno de origen de la empresa (en caso de que sea internacional o transnacional) en el país receptor, y en especial situación con los países subdesarrollados (PSD).³² El ejemplo más claro es el Trading with the Enemy Act, la Export Control Act y la Export Administration Act³³ de EE.UU. para regular las relaciones comerciales con países extranjeros, especialmente con Cuba y Vietnam.

Pero ésta interferencia también sucede al interior de los países, sean PD o PSD, la influencia de las empresas y sus inversiones resulta en ocasiones decisiva, por ejemplo, en EE.UU., a veces las empresas fungen como fuerzas

³¹ Simai, Mihaly, *Global power structure, technology and world economy*. Publishers limited. Hungría, 1990. pp. 20-22

³² Cabe señalar que a lo largo del presente trabajo se tomarán en cuenta sólo dos tipos de países: los países subdesarrollados (PSD) o Sur y los países desarrollados (PD) o Norte, los cuales hacen la diferencia más clara a nivel internacional. Sin embargo, se reconoce que la clasificación de los países que hacen las organizaciones internacionales dividen detalladamente según sus características económicas, políticas, sociales, comerciales, geográficas, entre otros. Por ejemplo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo los clasifica en siete grupos que son: Países Menos Adelantados (PMA), Principales Países Exportadores de Petróleo, Principales Países Exportadores de Artículos Manufacturados, Países sin Litoral, Países Pobres muy Endeudados, Grupos de Países en Desarrollo según Ingresos, Grupos Comerciales. Para más información de esta clasificación consultar en <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=2187&lang=3>, <http://www.rlc.fao.org/prior/comagric/pdf/diferencia.pdf>, o demás páginas de organismos internacionales.

³³ Ver actas en Gobierno de EE.UU. en <http://www.treas.gov/offices/enforcement/ofac/legal/statutes/twea.pdf>

políticas, a través de contribuciones a campañas políticas, publicidad, etc. e incluso intervienen en la estructura social.

Así es visible que las empresas o los gobiernos de origen puedan intervenir, a pesar de lo anterior, también existen acciones para controlar o impedir esa intervención, generalmente a través de prácticas llevadas a cabo por los países receptores relacionados con restricciones de sectores estratégicos respecto del control, la propiedad o la inversión extranjera.

Por ejemplo, Japón ha sido el país más restrictivo al respecto desde el periodo Meiji³⁴. Pero tuvo la oportunidad de crecer comercialmente porque el mercado de EE.UU. se mantuvo abierto para la reconstrucción japonesa, después de la Segunda Guerra Mundial, “la tendencia japonesa del ahorro favoreció la existencia de capital disponible para invertir (...) se concentró en las nuevas tecnologías para aumentar la productividad y el control de calidad. Las grandes corporaciones hacían importantes inversiones en investigación y desarrollo. Las instituciones gubernamentales, como el Ministerio de Comercio Internacional e Industria, regularon estrictamente la actividad económica para impulsar el crecimiento. En concreto, se adoptaron las medidas más rigurosas para controlar las importaciones de productos que competían con los nacionales”.³⁵

Contrario a Japón, Reino Unido ha sido de lo más abierto pero las restricciones se traducen en compromisos de inversiones, ya que la región es muy nacionalista, se pone especial énfasis en el acceso a las empresas extranjeras al territorio, a través del condicionamiento como por ejemplo, la planta de empleados que se debe tener una mayoría de directores británicos, expandir sus plantas en Gran Bretaña, incorporarse a nuevas empresas, etc.³⁶

Otra forma de controlar a las empresas es por medio de impuestos, de una política laboral, financiera, de competencia, entre otras, este un marco regulatorio vigila sus actividades, y así no arriesga ninguno de sus sectores económicos, políticos y sociales como país receptor.

Pero la acción del Estado no sólo tiene que ver con la intervención del gobierno a través de restricciones industriales sectoriales, de la red jurídica, para limitar a los actores del exterior, debe tratar también de fortalecerse

³⁴ Con el periodo Meiji, los japoneses exacerbaron su nacionalismo cultural, mismo que terminaría siendo un impulso nacional para desarrollarse internamente. Una situación sobresaliente de los japoneses es la relación que tienen con la empresa donde laboran, ésta se convierte en su familia, en la razón de su crecimiento individual. En consecuencia, se han formado empresas como Mitsui, Mitsubishi, incluyendo grandes gigantes industriales de posguerra como Toyota, Honda y Sony.

³⁵ Hane, Misiko, *Breve Historia de Japón*. Alianza. Madrid, 2003. p. 272

³⁶ Spero, Joan Edelman y Hart, Jaffrey, *The politics of international economic relations*. Routledge. Londres y Nueva York, 1997. pp.105-130.

desde adentro, por medio de una política industrial, de estímulos, de apoyos, etc. destinados a la investigación y desarrollo de industrias o empresas estratégicas, para que puedan competir tanto fuera como fuera de las fronteras.

Así, el país receptor creará o mantendrá mercados de capital para su desarrollo nacional, Canadá, por ejemplo, ha alentado su industria nacional de esa forma, con la Canada Development Corporation, Petro-Canada o el National Energy Program. La Comunidad Económica Europea, también ha promovido esa dualidad para impulsar a su industria.

A nivel internacional, desde las décadas de los setenta y ochenta, más que controlar las actividades empresariales, se han regulado las actividades comerciales, a través de reducciones arancelarias, promoción de flujos de inversión, etc. teniendo como marco legal el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) y antes que éste, las disposiciones de la Carta de la Habana, entre otros. Pero la regulación de las actividades comerciales tiene implícitamente la regulación de la solución de controversias de comercio, para lo cual se han creado varias instituciones, por ejemplo, el Banco Mundial creó el Centro Internacional para el Arreglo de Disputas de Inversión, Naciones Unidas creó organizaciones para los PSD como el Centro de Corporaciones Transnacionales y la Comisión Intergubernamental de Corporaciones Transnacionales.³⁷

Pero no sólo la creación de instituciones que den solidez al comercio internacional y nacional fomenta el desarrollo de las empresas, como ya se mencionó, también lo hace la inversión extranjera (IE). En 1980, la IE de EE.UU. se encontraba en industrias de petróleo, cobre, química, transporte, alimentos y maquinaria. Las corporaciones de los países desarrollados (PD) se habían concentrado en cinco países: México, Indonesia, Argentina, Brasil y Venezuela. Situación que creó una estructura oligopólica de la inversión, concentrándose el poder económico en pocas empresas. Y es a partir de esta década, cuando los gobiernos de los PSD comienzan a ver favorable la inversión extranjera directa (IED) como impulsora de beneficios a sus países, al tiempo que estos creaban un marco legal para regular la IE.

También en esa década, la política exterior de EE.UU. del presidente Reagan se alejaba cada vez más de la cooperación y multilateralismo prevaleciente de las décadas anteriores, para promover su industria nacional a través de un enfoque hacia adentro, para después convertirse en un país más competitivo al exterior. Actitud que fue seguida por Europa, ya que su objetivo era consolidar su política y economía para ser competitiva desde el interior y proyectar su capacidad ante cualquier país.

³⁷ Para mayor información al respecto, consultar: <http://www.un.org/law/> y <http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>

A finales de la década de los ochenta, se expandió el flujo de la IED hacia EE.UU., China y Europa, sobre todo a sectores de alta tecnología. “El incremento del comercio internacional, los flujos financieros y actividades de las empresas multinacionales integraron a las economías en un sistema económico global.”³⁸ Situación que ha hecho más interdependientes o integrados a los países y regiones.

Actualmente, tanto la IED como las empresas multinacionales, son elementos significativos de la economía internacional, ya que determinan el rumbo de los flujos comerciales, sobre todo en el área de la tecnología, y en este último ámbito, el aumento de la innovación científica y tecnológica ha sido capaz de reducir los costos de producción, por los procesos de automatización, procesamiento, etc. eso significa, una reducción del 20% anual.³⁹

El cambio tecnológico trae consigo el cambio del comercio y de la economía internacional principalmente, ahora los países industrializados importan los productos manufacturados de economías subdesarrolladas, sobre todo de Asia pacífico y América Latina.

Ésta última se transformó en los años posteriores de la Segunda Guerra Mundial, la región cerró sus mercados e impulsó la sustitución de importaciones hasta mediados de la década de los setenta, ya en la siguiente década Latinoamérica, en medio de una profunda crisis de la deuda, inflación, déficit, etc. decidió comenzar una serie de reformas hacia la apertura, a través de políticas fiscales, desregularizaciones, entre otras. Por lo que respecta a Asia pacífico, en la década de los setenta fue la región considerada como la más dinámica a nivel mundial, y hasta la crisis de 1997 fue la región con economías altamente exitosas. Incluso China, desde la década los ochenta se perfilaba como la próxima potencia exportadora no sólo de la región sino del mundo.

Otro factor de la transformación mundial, es lo que J. Bhagwati señaló como regionalismo, ya que el comercio regularmente se da entre bloques de países.⁴⁰ El regionalismo nació en Europa al término de la Segunda Guerra Mundial, después de su proceso integrador en 1986 con el Acta Única Europea (aunque el acuerdo internacional que lo impulsó de lleno fue la Ronda Uruguay), los acuerdos comerciales regionales se multiplicaron. Un ejemplo, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), etc. cuyo objetivo es crear una fuerza regional capaz de competir con otras regiones del mundo. Así “la competencia se ha convertido en el eje central de la política mundial (...) necesita la existencia de grandes mercados domésticos que les permitan a las empresas alcanzar economías de escala”.⁴¹

³⁸ Gilpin, R. *El reto del capitalismo global. La economía mundial en el siglo XXI*. Océano. España-México, 2003. p.38

³⁹ Ibid. p.61

⁴⁰ Bhawati citado por Gilpin R. Ibid. p.70

⁴¹ Ibid. p.73

Como hemos visto, las transformaciones que ha sufrido el mundo por los procesos económicos, comerciales, tecnológicos, e incluso de regionalismo, nos indican que los países cada vez están más interrelacionados e integrados, ante esta constante relación, se deben establecer reglas de carácter internacional para que haya un mejor funcionamiento de las estructuras comerciales, tecnológicas, económicas, y sobre todo de competencia, entre otras.

El objetivo de las reglas internacionales es tener una política de competencia, a través del:

- a] Establecimiento de códigos y reglas que rijan esa política, apoyados por EE.UU.
- b] Y la cooperación internacional para crear leyes tanto nacionales como regionales.⁴²

Al crear grandes estatutos basados en la voluntad y cooperación, paralela e inconscientemente se implantan bloques, que en ocasiones se conforman en una regionalización como la Unión Europea o el TLCAN, pero no sólo los gobiernos se benefician de estas reglas internacionales, también lo hacen las empresas, por ejemplo, en la década de los setenta el número de corporaciones multinacionales se incrementó, y en la siguiente década, comenzó la fase de internacionalización, ya que “con la internacionalización de la producción, incrementó la movilidad del capital”.⁴³

Las empresas multinacionales tienen filiales en un país, y generalmente se expanden a través de la inversión extranjera, de subcontrataciones, licitando o por medio de acuerdos interempresariales. “La competencia internacional ha adoptado cada vez más la forma de la competencia entre complejos industriales formados por grandes empresas, sus filiales en el extranjero y algunos aliados externos”⁴⁴, ésta ha llevado a las empresas a competir intensamente, con el objetivo de permanecer en el mercado y en el gusto de los consumidores, por ejemplo, “según el Reporte sobre la Inversión Mundial de Naciones Unidas revela que hubieron más de 35,000 corporaciones transnacionales tenían 200,000 subsidiarias en 1992”.⁴⁵ Y tan sólo unos años después, se habían creado más de 20,000 alianzas empresariales entre 1996 y 1998.⁴⁶

La nueva era de la competitividad que inició en los últimos veinte años, se ha ido consolidando, siendo ésta para los empresarios la meta y la razón de ser de sus empresas, mientras que para el gobierno significó capitales dentro de su territorio nacional, pleno empleo, acceso al capital local y tecnología.

⁴² Ibid. pp.139 y 140

⁴³ Boyer, R. Op. cit. p.36

⁴⁴ Gilpin, R. *El reto del capitalismo...* Op. cit. p.200

⁴⁵ Reporte sobre la Inversión Mundial de Naciones Unidas citado por Boyer, R. Op. cit. p.7

⁴⁶ Gilpin, R. Op. cit. p.203

1.1. Política comercial internacional

Como ya se mencionó, este proceso de cambio mundial que actualmente se encuentra en la fase de regionalización, empezó formalmente después de la Segunda Guerra Mundial, con el objetivo de estabilizar la economía mundial a través del intercambio comercial entre países.

La integración de las economías fue armonizando las acciones de los gobiernos, siendo un área esencial la política comercial, la cual “consiste en aranceles, contingentes y otras reglamentaciones que restringen o fomentan las importaciones y las exportaciones”.⁴⁷ El imperante de las reglas internacionales llevó a los países a reunirse bajo distintos foros, para establecer las regulaciones que afectarían tanto a los PSD como a los PD en pro del desarrollo.

Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

Los PSD lograron que los PD convocaran a la primera Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1964, cuyo objetivo era la mejora de los ordenamientos institucionales, a través de “la progresiva reducción y pronta eliminación de todas las barreras y restricciones que impiden las exportaciones del Sur (sin concesiones recíprocas de su parte), el aumento las exportaciones de productos primarios a los países desarrollados, la estabilización y el establecimiento de precios justos”.⁴⁸

La doctrina de la UNCTAD, con el fundamento de Raúl Prebisch⁴⁹, sostiene que lo que se necesita es una redistribución de los recursos mundiales para ayudar a los países del Sur, es decir, una visión estructuralista de las relaciones Norte-Sur, centro-periferia.

Aunque hubo avances en la UNCTAD, mantener la unidad en los países del Sur resultó difícil, las diferencias entre los países fueron demasiadas para los países del Sur (nivel de desarrollo, ideología, religión, etc.). Estos países se reunieron en 1964 para formar el Grupo de los Setenta y Siete (G77)⁵⁰, mismo que no pudo consolidar su unión, mientras que los países del Norte formaron un grupo de oposición mucho más sólido. De esta forma, y

⁴⁷ Samuelson, Paul y Nordhaus, William, *Economía*. Mc Graw Hill. Madrid, 2002. p.367

⁴⁸ Spero, J. Op. cit. p.222

⁴⁹ Raúl Prebisch fue el primer Secretario General de la UNCTAD, además fue Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) de 1950 a 1963. Posteriormente, ejerció el cargo de Secretario General de la UNCTAD. Sus contribuciones analíticas fueron principalmente en los campos de la teoría y la política del desarrollo. Para más información sobre las relaciones centro-periferia, norte- sur, consultar Rodríguez, Octavio. “Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas”. la Revista de la CEPAL N° 75. CEPAL. en <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19319/rodriguez.pdf>

⁵⁰ El Grupo de los Setenta y siete (G77) fue establecido en junio de 1964, por 77 países en desarrollo en la Declaración conjunta de los setenta y siete países. Para mayor información consultar la Organización de los G77 en: <http://www.g77.org/doc/index.html>

en medio de demasiados intereses encontrados fue que la UNCTAD se desarrolló, volviéndose así en un foro de conflicto y no de cooperación.

En la UNCTAD I “se apreció la necesidad de que para formar las exportaciones manufactureras de los PMD [Países Menos Desarrollados], los desarrollados deberían concederles un trato arancelario de favor. De este modo quedó planteado el tema de las preferencias de los países industriales (PI) a favor de los PMD”.⁵¹ Ante esto, se mostró la oposición de EE.UU., ya que sostenía que la petición del G77 sólo impulsaría prácticas discriminatorias. A pesar de eso, Reino Unido, Alemania Occidental, Holanda y Dinamarca apoyaron el sistema de preferencias.

Pero fue hasta 1969 en la UNCTAD II, cuando se llegó a un acuerdo para establecer el sistema de preferencias, sin embargo, siete años más tarde finalmente entró en vigor la Ley Comercial, misma que fue un Sistema Generalizado de Preferencias.⁵² Aunque unos años después, en 1980 se acordó prorrogarlo indefinidamente.

En los primeros años de la década de los setenta, parecía posible la capacidad de negociar del Sur con el Norte a través del control de materias primas, ya que, por un lado, el Norte se hacía mas dependiente de las importaciones del Sur, y por el otro, la oferta del Sur era abundante, además factores como la inflación y los tipos de cambio flotantes llevaron al aumento de la demanda.

En 1972 en Santiago de Chile, se celebró la UNCTAD III, la cual estuvo rodeada de una gran crisis en el ámbito monetario internacional. En la Conferencia se volvieron a observar los distintos intereses tanto de los PD como de los PSD, sin embargo quedaron puntos aprobados como “el papel del movimiento cooperativista en el comercio y el desarrollo; los efectos económicos del cierre del Canal de Suez; los seguros y reaseguros; la difusión de información y movilización de la opinión sobre los problemas del comercio y del desarrollo; los aspectos comerciales y económicos del desarme; y la carta de deberes y derechos económicos de los Estado”.⁵³ Estas resoluciones, en general no representaron la solución de los problemas de los PSD por el contexto internacional.

Las siguientes reuniones de la UNCTAD (IV y V de 1975 a 1979), tuvieron como finalidad proponer un nuevo orden económico internacional. En 1974 se expuso el Programa de Tercer Mundo, que fue una petición de ayuda

⁵¹ Tamames, Ramón y Huerta, Begoña. *Estructura económica internacional*. Alianza Editorial. España, 2001. p. 185

⁵² En el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) lo que se persigue es conceder a los países menos desarrollados el acceso, en franquicia o con derechos arancelarios reducidos, a los mercados de manufacturas de los países industrializados. Tales preferencias se otorgarían << gratuitamente >> en una sola vía, sin reciprocidad. En Tamames, R. Op.cit. p. 186

⁵³ Ibid. pp.190 y 191

hacia el Norte, con el fin de transferir el 0.7% del Producto Nacional Bruto (PNB)⁵⁴ de los PD a los PSD, de incrementar los flujos para emergencia y crisis, y la renovación de la deuda. Además de la solicitud de un mayor control del Norte para sus corporaciones multinacionales y mejoras en la transferencia de tecnología.

Para lo anterior, el G77 expuso como punto clave el comercio, pedía una reducción de las barreras arancelarias de los PD sobre una base no recíproca. La estrategia del Sur era la negación al consentimiento de acuerdos internacionales, por su parte, el Norte se volvió más flexible con las peticiones del G77, sin embargo su fraccionamiento parecía inevitable ante los problemas entre esos países.

Así, hasta finales de la década de los setenta, la estrategia de la unidad y el éxito de los productos primarios de los PSD fue limitado. En la siguiente década, era claro el papel de cada grupo de países que tenía a nivel internacional, por un lado, los PSD seguían exportando productos manufacturados resultado de la ventaja comparativa que obtuvieron (trabajo-intensiva de tecnología simple) y por el otro, los PD se hacían más competitivos en sectores industriales como textiles y aceros a través del avance tecnológico (capital-intensiva y servicios).

En 1983 se recurrió a la UNCTAD VI, en la cual se pedía el acceso a los PD del Sur, petición que fue rechazada por los PD. Y la razón, fue lo sucedido en el contexto internacional, ya que en 1978, el sistema petrolero internacional se hallaba en un proceso de desintegración, con el punto crucial de la revolución en Irán. La crisis creó la escasez de la oferta, y al tiempo una mayor demanda de petróleo. El resultado fue la perturbación y el colapso de los mercados petroleros mundiales.

El precio de los productos primarios no petroleros se desplomaron de 1980 a 1982, “los precios bajaron 30%, los productos agrícolas no alimentarios 24%, metales y minerales 17%”⁵⁵, por lo tanto “el valor en dólares de las importaciones de los PSD se redujo en el 10 por ciento en 1982 y en el 4 por ciento en 1983”.⁵⁶ Esto cambiaría su capacidad negociadora, y aunque había sido limitada, sí lograron tener esa capacidad a lo largo de la década de los setenta.

Bajo el anterior contexto, los PD se volverían más proteccionistas respecto de las peticiones que hacían los PSD, la situación de crisis internacional por el segundo stock del petróleo de 1979 hizo que cambiara la lógica de comercio.

⁵⁴ Ibid. p.193

⁵⁵ Spero, Joan, *Política económica internacional*. El Ateneo. Argentina, 1988. p.227

⁵⁶ Ibid. p.228

Así, en la UNCTAD VI, bajo la Ronda Tokio, los pocos países PSD suscritos, buscaron una mejora en su papel de negociadores pero esta vez individualmente, y de aquí en adelante, las negociaciones internacionales se harían bajo el foro del GATT.

En esta época, se inicia la transformación del sistema económico internacional que regirá hasta nuestros días, por lo tanto, las políticas al interior de los países serán vitales en el quehacer del comercio y competencia mundiales. Con la nueva revolución tecnológica, por ejemplo, se extendieron rápidamente los cambios globales de distribución de las capacidades de producción.⁵⁷

Actualmente lo que existe, es una política comercial estratégica “resultado del reencuentro entre la necesidad de un marco más conforme a la realidad de los mercados, por una parte, y el desarrollo del pensamiento estratégico propio de la economía industrial, por otra parte (...) lo más importante es que los gobiernos tienen los compromisos irreversibles distintos a los de las empresas, y que los pueden utilizar para colocar a las del país en mejores posiciones competitivas frente a las firmas extranjeras”.⁵⁸

De la Carta de Habana hasta la OMC

Como se vio, el manejo de la política interna se vuelve en una ventaja o desventaja de las relaciones internacionales a lo largo del tiempo. En el periodo de la posguerra, se debieron crear mecanismos para no regresar a los nacionalismos económicos⁵⁹ y regulación – reducir las restricciones al comercio. Ya que el proteccionismo y la desintegración del comercio mundial en la década de los treinta crearon un interés común hacia un orden más abierto liderado por EE.UU.

Para concretar ese interés, se inició con la Carta de la Habana, donde se escribieron reglas de carácter internacional sobre la reducción arancelaria, las restricciones cuantitativas con fines de producción industrial – los países con incipiente desarrollo conservarían la facultad para imponer acciones proteccionistas en algunas industrias – se eliminan los subsidios a las exportaciones, se condena el dumping, las preferencias, y se establecen acuerdos internacionales sobre productos básicos, bajo la supervisión de la Organización Internacional de Comercio.⁶⁰ Y aunque las negociaciones comenzaron en 1945, se finalizaron hasta 1948.⁶¹ Pese a este tiempo de discusiones, la Carta fue un fracaso, ya que EE.UU. por cuestiones internas, no se adhirió a ésta.

⁵⁷ Simai. Op. cit. p.9

⁵⁸ Montel, Christian, “La política comercial estratégica. Estado de la teoría y perspectivas”. Revista Económica y Boletín Económico de ICE. N° 725. Madrid, 1994. p.48

⁵⁹ Reyes Heróles, Jesús, *La Carta de la Habana*. EDIAPSA. México, 1948. p.34

⁶⁰ Reyes Op. cit. pp.78-82

⁶¹ Para mayor información consultar ONU, “Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, celebrada en la Habana”. Comisión Interna de la Organización de Naciones Unidas. en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/havana_s.pdf

Tanto la Carta de la Habana como la Organización Internacional de Comercio prácticamente se quedaron sin ningún valor a nivel internacional, no así el interés de establecer un Orden Económico Internacional, mismo que se representó con el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) o Acuerdo General Sobre Tarifas y Comercio, fundado en 1947 para fijar la estructura arancelaria, cuyo principio básico fue la no discriminación, y sí a la nación más favorecida.

Cabe señalar que el GATT sólo se limitó a establecer reglas y procedimientos comerciales multilaterales, dejando de lado el desarrollo económico o prácticas comerciales. Además, fue un foro abierto para el debate ante los retos comerciales.

Cuadro 1. Rondas comerciales

| Las nueve negociaciones comerciales bajo el GATT y la OMC | | | |
|---|---------------|--|------------------|
| Año | Lugar/nombre | Tema cubierto | Número de países |
| 1947-8 | Génova | Aranceles | 23 |
| 1949 | Annecy | Aranceles | 13 |
| 1950-1 | Torquay | Aranceles | 38 |
| 1956 | Génova | Aranceles | 26 |
| 1960-2 | Ronda Dillon | Aranceles | 26 |
| 1963-7 | Ronda Kennedy | Aranceles y medidas anti-dumping | 62 |
| 1973-9 | Ronda Tokio | Aranceles, barreras no arancelarias, acuerdos de agricultura. | 102 |
| 1986-3 | Ronda Uruguay | Aranceles, barreras no arancelarias, reglas, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias, textiles, agricultura, creación de la OMC. | 123 |
| 2001- | Ronda Doha | (En negociación) | 142+ |

Fuente: J. Stiglitz⁶²

El cuadro 1 resume brevemente las rondas que se han llevado a cabo en el marco del GATT y de la OMC, siendo las más trascendentes las últimas cuatro.

En la sexta negociación multilateral, la Ronda Kennedy, se estableció por primera vez la reducción global de tarifas sobre una base porcentual⁶³. “Después de las reducciones de la Ronda Kennedy, las tarifas de productos no agrícolas sujetos a derechos fueron reducidas a un promedio del 9,9 por ciento en los Estados Unidos, del 8,6 por

⁶² Stiglitz, Joseph E. and Charlton, Andrew, *Fair trade for all. How trade can promote development*. Oxford University Press. Gran Bretaña, 2005. p.42

⁶³ En la Ronda Kennedy se acordó la reducción del 33% de barreras comerciales sobre manufacturas. En Gilpin, R. *El reto del capitalismo...* Op.cit. p.95

ciento en los seis estados de la Comunidad Económica Europea, en el 10,8 por ciento en el Reino Unido y en el 10,7 por ciento en Japón”.⁶⁴

Bajo este cambio, las estructuras de producción nacionales se dirigen hacia otros productos como la petroquímica, el acero o los automóviles, las relaciones comerciales internacionales se intensifican, y el aumento en la inversión de capitales, productividad del trabajo, etc. provocaron otro cambio, el desplazamiento de la ventaja comparativa de los PSD hacia los Países de Reciente Industrialización o Newly Industrialized Countries (NIC's). Y en ese momento, los PD se encargaban de hacer frente al cambio en los sectores de exportación altamente competitivos como la alta tecnología, computadoras y telecomunicaciones.

Este cambio hacia las estructuras económicas nacionales fue provocado por el gobierno, por medio de políticas industriales, ya que significaron una medida proteccionista y sobre todo una barrera al comercio internacional, donde los sectores económicos vulnerables se manifestaron en contra de la competencia del exterior. Esas políticas llevaron a un incipiente multilateralismo, a través del creciente desarrollo de Japón (segunda economía mundial seguida de la de EE.UU.) y de la Comisión Económica Europea (CEE)⁶⁵, cuya importancia radicó en “la libre circulación de las personas entre los países miembros, merced a la gradual eliminación de barreras aduaneras y al establecimiento de una tarifa común frente a terceros países, una política agrícola común (PAC) (...) facilitar acuerdos entre empresas que contribuyan a mejorar la producción o distribución de los productos y a impulsar el progreso técnico”.⁶⁶

Con lo anterior, y la creciente fuerza de los PD, existió un debilitamiento del GATT. Aunado a que en 1967, se retomaron los controles de cambio, controles de capital, etc., el efecto que hubo en el periodo de recesión e inflación de la siguiente década, forzó una serie de controles y restricciones estatales para soportar las crisis.

Pero estas políticas dirigidas por algunos países para sostener las fuerzas proteccionistas fueron inaceptables para el presidente norteamericano Nixon, la situación de EE.UU. era de crisis para 1971, y con una política negociadora agresiva hubo exigencias hacia Japón y Europa para establecer un orden comercial internacional.

⁶⁴ Spero, J. *Política económica...* Op. cit.p.86

⁶⁵ La Comisión Económica Europea se integró inicialmente por la República Federal Alemana, Bélgica, Francia, Países Bajos, Italia y Luxemburgo, creada el 25 de marzo de 1957 con el tratado de Roma, y que entró en vigor el 1 de enero de 1958. Para mayor información consultar Tamames, R. Op. cit. pp.223-227

⁶⁶ Chapoy Bonifaz, Alma, *La Comunidad Económica Europea: banco central único y moneda común*. UNAM. México, 1993. pp.14 y 15

Después de la Ronda Kennedy, las industrias vulnerables de EE.UU. – textiles, calzado, y electrónica – pidieron al Congreso medidas proteccionistas para controlar la importación. Mismas que fueron políticas agresivas para solicitar concesiones de Japón y Europa, y que después de conflictos terminaron en acuerdos bilaterales.

Dos años más tarde, en el mes de septiembre, la Ronda Tokio significó sólo un proteccionismo con los Acuerdos para la Restricción Voluntaria de Exportaciones, es decir, que “[los países] exportadores con bajos costos [de producción, de manera voluntaria,] restringen sus ventas a países donde sus mercancías amenazan a la industrial y aumentan la desocupación”.⁶⁷ Además de estos acuerdos de protección también se establecieron medidas bajo el contexto del GATT, como las antidumping y salvaguardias.

En abril de 1979 concluyó la Ronda, de entre los objetivos alcanzados, los más importantes fueron: “el conjunto de acuerdos sobre barreras no arancelarias (...) fue significativo el progreso alcanzado en la formulación de códigos de práctica. Los acuerdos principales abarcaron la valoración en aduana, las compras del sector público, las subvenciones y derechos compensatorios. El principal fracaso ocurrió en la esfera de medidas de salvaguardia”.⁶⁸ Cabe señalar que ésta Ronda no abordó el tema de comercio de servicios.

Pese a lo anterior, la recesión de finales de la década de los setenta sería otra situación que reforzaría el proteccionismo. Los gobiernos respondieron con este control ante la crisis, y con ello más industrias fueron sometidas a las restricciones voluntarias de exportación, sobre todo la automotriz.

En 1986, se inicio formalmente la Ronda Uruguay con la Declaración de Punta del Este, “las características básicas (...) [fueron] aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y confección, agricultura, alimentos tropicales, (...) salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, trato de mercancías falsificadas, comercio de servicios financieros, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y solución de diferencias”.⁶⁹

Con los anteriores temas, se impulsaron diversos pactos como el Acuerdo sobre Medidas de Inversión relativas al Comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Además en esta ronda también se acordó sobre normas laborales y protección ambiental.

⁶⁷ Spero, J. Op. cit. p. 98

⁶⁸ Finger, Michael y Olechowski, Andrzej, *La Ronda Uruguay. Manual para las negociaciones comerciales multilaterales*. Banco Mundial. Estados Unidos, 1989. p.46

⁶⁹ Tamames, R. Op. cit. 2001. pp.170 y 171

Después de siete años concluyó la Ronda Uruguay con el Acuerdo de Marrakech, suscribiéndose a éste 117 países, además, se acordó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como sucesora del GATT.

Después de varias rondas de negociación, en el marco del GATT, se ha incrementado la apertura comercial alrededor del mundo, apertura que ha promovido la producción, la innovación, etc. al grado de que incluso en algunos sectores como el automovilístico se ha generado un superávit de producción.

Este camino hacia la liberalización del comercio internacional se consolidó en la década de los ochenta con los gobiernos de Thatcher y Reagan, según ellos, el desarrollo de los PD y de los PSD se basaba en los principios de libre mercado. “Un comercio más libre, según el Norte, llevaría al más eficiente y rentable uso de los factores nacionales de producción, incrementaría el ingreso nacional y las ganancias en moneda extranjera, y atraerían capital privado al exterior”.⁷⁰

El 1980 el presidente Reagan patrocinó un cambio radical en la política monetaria de EE.UU., se estableció una política deflacionaria que restringe el suministro monetario, controla la creación de crédito y deja a la fluctuación internacional la relación de precios de prestamos a través de los bancos. Ello llevó a problemas monetarios sobre el manejo y soberanía de la deuda; supervisión y control de bienes; reestructuración de la estabilidad de los tipos de cambio con las monedas duras sobre todo el dólar; y la bancarrota de la estructura financiera internacional.

Por otro lado, en Europa, los Estados miembros del Mercado Común, preservaron la decisión de autonomía del mercado. El Estado otorgó presupuesto para incrementar considerablemente su desarrollo industrial. En la segunda mitad de la década de los ochenta, lo más importante fue la conexión de la agilidad de los países industriales a dar prioridad al crecimiento con la continuidad de las medidas restrictivas dentro de sus políticas económicas.

La productividad y flexibilidad disminuyeron por el rescate de las empresas en banca rota por las medidas neoproteccionistas y subsidios ó políticas industriales, y la magnitud de acumulación de la década de los ochenta hizo posible reconsiderar la importancia de la inversión.

⁷⁰ Clair, Wilcox, *A charter for World Trade*. MacMillan. Nueva York, 1949. p.149

Pero en la década de los noventa, los instrumentos generales de la política del desarrollo tecnológico son los recursos públicos, subsidios, créditos especiales, incentivos fiscales, etc. y “la asistencia del gobierno en las actividades del desarrollo son sumamente importantes sobre todo para la pequeña y mediana industria”.⁷¹

Posteriormente el 30 de noviembre de 1999, la OMC se reunió en Seattle, con el objetivo de emprender la nueva ronda de negociaciones comerciales, pero dicha reunión fue un fracaso. Unos meses más tarde, en la Cumbre del Milenio en Nueva York en el 2000, los líderes mundiales señalaron la erradicación de la pobreza como la prioridad en la agenda global, cuyos demás temas son la reducción de la pobreza, el hambre, la enfermedad, la degradación medioambiental y la discriminación contra la mujer para el 2015. Siguiendo esta corriente, en la Conferencia Internacional del Financiamiento para el Desarrollo, celebrada en Monterrey, México, en marzo de 2002, los PD negociaron sobre la ayuda con financiamiento para el desarrollo de los países en vías de desarrollo.⁷²

Bajo esta reciente ronda comercial, “la Organización Mundial de Comercio en Doha reflejó la nueva determinación de ubicar los problemas de desarrollo de la colectividad en los foros multilaterales, la novena de una serie de negociaciones, y la primera desde la formalización del comercio bajo la OMC vino a ser la referencia como la Ronda de Desarrollo”.⁷³

Desafortunadamente, “la Ronda no desarrollo aspectos importantes por dos razones: primero, ha habido un pequeño progreso en los puntos de interés de los países en vías de desarrollo; y segundo, los nuevos puntos a tratar que se pusieron en la agenda eran reflejo de los intereses de los países industrializados y han sido fuertemente opuestos a los de muchos países en vías de desarrollo”.⁷⁴

Por lo tanto se deberá poner un mayor énfasis en que todos los países miembros deben promover el acceso al libre mercado de todos los bienes de todos los países en vías de desarrollo; y los países desarrollados deben eliminar subsidios a la agricultura.⁷⁵

La importancia de esta última cumbre radica en la relación de los países en pro del desarrollo, que si bien no se tuvieron grandes resultados, sí se señaló la importancia de la ayuda internacional. El desarrollo de cada uno de los países depende de varios elementos que se interrelacionan y que tienen que ver con la política industrial, pero también se involucran otros países, a través de transferencia tecnológica, ayuda económica, etc.

⁷¹ Simai, M. Op. cit. p.115

⁷² Stiglitz, J. Op. cit. pp.53-55

⁷³ Ibid. p.3

⁷⁴ Ibid. pp.3 y 4

⁷⁵ Ibid. pp.108 y 109

Por ejemplo, la agricultura es un factor importante en el crecimiento económico de un país porque fomenta a la producción y el consumo. A mediados de la década de los ochenta, 85 millones de toneladas de granos se comercializaron en el mundo, cuyos productores más importantes fueron EE.UU., Canadá y Australia.⁷⁶ Este sector ha sido influenciado y manipulado por la revolución biológica y la biotecnología ha hecho posible el rápido crecimiento de la agricultura. Así EE.UU. se ha convertido en una potencia en la productividad de granos. La competencia internacional hizo que al interior del país, a través de la política industrial, se desarrollara la investigación en biotecnología.

De esta forma la política comercial impulsó cambios tecnológicos que incrementaron el nivel de la internacionalización, la competencia internacional y la influencia de la política industrial.

1.2. La política industrial para el desarrollo del mercado

En esta transformación del sistema económico y comercial, las políticas que el gobierno opere simplemente serán decisivas en el presente y en el futuro del país. Para crear ventajas competitivas y proyectarlas al mercado externo, se debe iniciar desde dentro, a través del fomento de la industria, de las empresas, para satisfacer el mercado interno e internacional teniendo como máxima, elevar la productividad, y la eficiencia los factores de productividad.

Este cambio de estructuras nacionales se debió al factor esencial del gobierno, a través de la política industrial, entendida ésta como aquellos instrumentos que sirven para impulsar la creación, desarrollo, consolidación, etc. de industrias, sean nuevas o no, por medio de subsidios, cárteles industriales, preferencias, etc. o para protegerlas de la competencia internacional.⁷⁷ Los Estados necesitan todo un sistema de relaciones industriales para fomentar la cooperación e innovación para ellas mismas, las empresas estatales y privadas con el objetivo de mejorar la economía y calidad de vida de su población, ya que, como lo señala, M. Porter “las características de una economía nacional afectan el entorno de las empresas locales, facilitando u obstruyendo el desarrollo de ventajas comparativas en ciertas industrias”.⁷⁸

⁷⁶ Ibid. p.180

⁷⁷ Spero, Joan, *Política económica internacional*. El Ateneo. Argentina, 1988. p.88

⁷⁸ M. Porter citado por Gilpin, R. Op. cit. p.127

La política industrial establece la importancia del papel estratégico del Estado al insertar políticas para dirigir y orientar las fuerzas del mercado hacia una determinada dirección. Las propuestas actuales en política industrial de los teóricos que están a favor de una participación activa del Estado, son:

1. La promoción, establecimiento de estrategias y medidas para crear, favorecer y desarrollar determinados sectores industriales.
2. Elaboración y aplicación de políticas para alentar aquellas industrias que permitan un crecimiento social y económico.
3. La movilización de recursos productivos, trabajo calificado, tecnología y capital, para crear o maximizar ventajas comparativas y competitivas de las industrias.

Sin embargo, la aplicación de una política industrial lleva implícitamente la propuesta teórica a favor o en contra de su elaboración. Existen tres grandes corrientes, de las cuales, en los últimos años se ha obtenido lo mejor para proponer una cuarta.

El Estado centralista y sus implicaciones en política industrial

El Estado afirma que los mecanismos de mercado no desempeñan una función completa de coordinación a favor de la economía nacional, en virtud de lo cual el Estado interviene con el objetivo de dirigir y coordinar los esfuerzos de los diversos actores sociales. Desde esta perspectiva las acciones que el Estado emprende obedecen a mantener su propia hegemonía, retener el poder, desarrollar proyectos nacionalistas, etc.

El Estado se caracteriza por ser fuerte, autónomo y centralizado. El enfoque centrado en el Estado es lo que se conoce como Estado desarrollista, de acuerdo con esta visión el arribo tardío de las naciones subdesarrolladas a los procesos de industrialización, y la incapacidad de reducir la brecha entre países industrializados y no industrializados dio lugar a una decidida intervención del Estado en la economía a fin de reducir la brecha y alcanzar niveles de desarrollo similares a los países industrializados.⁷⁹

El Estado desarrollista no intenta remplazar los mecanismos de mercado ni la toma de decisiones privadas, se mantiene una visión pesimista sobre la habilidad que presentan los mecanismos de mercado para resolver, por sí solos los problemas de coordinación e imperfecciones en la economía. Por lo tanto, la acción del Estado se dirige a influir la toma de decisiones privadas de negocios a través de la persuasión, la coerción y la manipulación, mediante una política de precios e incentivos.

⁷⁹ Jonson, Chalmers, *Political Institutions and economic performance: the government- business relationship in Japan, South Korea and Taiwán*. Deyo. Japón, 1987

El Estado interventor y sus implicaciones en política industrial

Se subraya el papel crucial del gobierno en el proceso de industrialización, sea complementando al mercado o generando acciones con la finalidad de crear ventajas comparativas y competitivas. Se justifica la intervención estatal en virtud del reconocimiento de fallas inherentes al mercado y de los problemas de coordinación en la asignación de los recursos. Por lo tanto con una política industrial se pretenden resolver esos problemas que no fueron resueltos de manera automática por el mercado.⁸⁰

El Estado identifica y promueve ciertas industrias y tecnologías que anticipan serán importantes para la competitividad y beneficiarán a la economía en el futuro.⁸¹ Esto se distingue de la propuesta neoliberal en que tienen su origen en una previsión del Estado para la industria quien dirigirá su aplicación y estimulará al mercado para alcanzar la transformación deseable y lograr el desarrollo previsible del país en una economía vigorosa, dinámica y competitiva.⁸²

Para que el Estado establezca e instrumente las medidas necesarias para la realización de las ventajas, requiere ser un Estado fuerte, gozar de una cierta autonomía de las fuerzas sociales y económicas, con la capacidad suficiente para la toma de decisiones de una manera independiente, de manera tal, que le permita intervenir activamente en la implementación de las prioridades nacionales y en el establecimiento de las estrategias industriales.

Paul Krugman afirma que una política industrial no tiene fundamento económico alguno, a menos que, a través de la acción del poder público se desplacen recursos hacia aquellos sectores que son considerados importantes, cuando se pretenda, con esa acción, corregir alguna falla del mercado.⁸³ El Estado debe promover las industrias que producen externalidades tecnológicas, además, a través de la política comercial estratégica de que el Estado puede ayudar a las empresas nacionales a incautarse de beneficios de monopolio de los competidores extranjeros.⁸⁴

⁸⁰ Fitzgerald, Robert, *The State and Economic Development. Lessons from the far East*, No. 2. Studies Far Business. New York, 1990, p. 45

⁸¹ Fitzgerald, R. Op. cit. p. 46

⁸² Entre otras, esas medidas pueden consistir en: establecer prioridades para el desarrollo de ciertos sectores industriales, movilizar recursos financieros para asegurar su desarrollo, establecer políticas que favorezcan al sector elegido, establecimiento de medidas de protección, asignación de créditos preferenciales, alentar la inversión doméstica y extranjera, regular los flujos tecnológicos, captación y pacificación de la fuerza de trabajo, asegurar requerimientos de infraestructura, etc.

⁸³ Krugman, Paul y Obatfeld, Maurice, *Economía Internacional. Teoría y política*. McGraw Hill, España, 1995, p.300

⁸⁴ Krugman, P. Op. cit.322

Milton Friedman argumenta que se requiere de una intervención mínima del Estado en la economía. La visión liberalizadora de Friedman se extiende al sector industrial, considera que la industria debe desregularse completamente y eliminar todas aquellas normas que afecten a los negocios.⁸⁵

Sin embargo, las críticas del Estado interventor son:

1. Es posible que el dinamismo de la industria se deba a otros factores ajenos a la política industrial como al ahorro, sistema educativo, cultura orientada a los negocios, etc., que a la postre pudiesen conducir al mismo resultado si sólo se hubiese dejado que actuaran libres las fuerzas del mercado sin la aplicación de una política industrial específica.⁸⁶
2. Algunas objeciones en la aplicación de una política industrial consisten en la limitada experiencia en los negocios de la burocracia estatal y en su incapacidad para prever los requerimientos de la estructura industrial futura, situación que conduce en la mayoría de los casos, al fracaso en identificar esos sectores industriales y en el uso inadecuado de los recursos.⁸⁷
3. El apoyo que otorga el gobierno se destina a favorecer las empresas de quienes gozan de una mayor influencia, así también, la burocracia política que otorga favores a ciertos sectores industriales.

Pese a las críticas, la experiencia en los países del este de Asia ha mostrado que los beneficios pesan más que los costos, ya que en estos países la política industrial no ha suplantado al mercado, sino que lo ha complementado.

El Estado basado en el mercado y sus implicaciones en política industrial

Ésta restringe al mínimo la intervención del Estado en la economía y privilegia a las fuerzas del mercado y a las medidas de liberalización como las determinantes del crecimiento económico e industrial.

Desde esta perspectiva el éxito o el fracaso de la industrialización depende de un óptimo funcionamiento del mercado a través de la eliminación de cualquier tipo de restricción impuesta por el Estado y por todos aquellos agentes que son externos al mercado. Se establece la autorregulación de la economía a través del mercado, es decir, un ajuste automático, lográndose con ello una asignación eficiente de los recursos.

Este enfoque basado en el *laissez faire* y el libre mercado consideran los siguientes factores:

- a. Al fenómeno de globalización económica que se expresa por las políticas de liberalización y desregulación aplicadas por las economías a nivel internacional.

⁸⁵ Friedman citado en Ekelund, Robert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. McGrawHill. México, 1992. p. 585

⁸⁶ Ibid. p. 313

⁸⁷ Fitzgerald, R. Op cit. p.47

- b. La aceptación por la mayoría de los países subdesarrollados a las propuestas recomendadas por los organismos económicos internacionales.

En consideración de lo anterior, para que una economía alcance un crecimiento y un desarrollo de largo plazo, es requisito indispensable lograr una asignación eficiente de los recursos sobre la base de un ambiente de libertad, competencia y de una asignación de precios sin que haya distorsiones en el mercado ni se presenten tomas de decisiones centralizadas por el Estado. En ese sentido, la emergencia de una economía habría que atribuirlo a las fuerzas que se derivan de un mercado libre no regulado, y el estancamiento habría que identificarlo con las distorsiones del mercado que resultan por la intervención del Estado en la economía.⁸⁸

Aseguran que una política industrial, en consideración de que implica la intervención del Estado, puede conducir a una burocratización política que acabaría por decidir quienes serían los ganadores y perdedores en el proceso productivo. Esta situación generaría distorsiones en el mercado, y que finalmente, actuarían en detrimento de la actividad económica y de la sociedad. Por lo tanto afirman que las intervenciones del Estado sofocan la operación de los mercados y contribuyen a la ineficiencia de la industrialización, dado que en la práctica, las políticas intervencionistas han propiciado una reducción en el crecimiento de las exportaciones y han ignorado la especialización sobre la base de las ventajas comparativas.⁸⁹

Frederick Von Hayek argumenta que debe evitarse la intervención del Estado en todas aquellas áreas que corresponden a los mecanismos de intercambio y en aquellas acciones económicas en las que se deteriore la libertad individual y los valores fundamentales de la persona. Desde su punto de vista la “competencia” es el mecanismo idóneo y más eficiente de coordinación económica dado que se fundamenta sobre la “elección libre” de las unidades económicas y no se presentan mecanismos de coerción y arbitrariedad, tal y como acontece cuando interviene el Estado. Aunque considera que el Estado tiene importantes funciones que cumplir, debe realizarlas siempre fuera del mercado.⁹⁰

La Nueva Economía Institucional (NEI) y sus implicaciones en política industrial

La política industrial ha sido relevante en el crecimiento económico en algunos países, asimismo, se reconoce ampliamente como esas políticas han sido enriquecidas con la aplicación de medidas de corte neoliberal. Uno de los principios básicos de la NEI estriba en reconocer la importancia de la estructura institucional del Estado y del mercado en la asignación de los recursos disponibles.⁹¹

⁸⁸ Ibid. p. 18

⁸⁹ Weiss, John, *Industry in developing countries. Theory, Policy and Evidence*, Routledge. New York, 1991. p. 171

⁹⁰ Hayek, Frederick A., *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid, 1990

⁹¹ Douglas, North, “Institutions”. *Journal of Economic Perspectives*. No. 5. Winter, pp. 97-112

La NEI sugiere mecanismos de intervención estatal por un lado, en reducir los costos de transacción que se derivan de la acción limitada del sector privado y, por otro lado, en reducir la incertidumbre en la economía a través de una intervención activa. Desde esta óptica la propuesta institucional para el diseño y aplicación de una política industrial no presenta un antagonismo insalvable entre el Estado y el mercado, ambos pueden desempeñar un rol complementario en las actividades de coordinación.⁹²

En este sentido, los objetivos de la política industrial deben estar dirigidos a los sectores más importantes para la economía en su conjunto y no para beneficiar a grupos de empresas o industrias. Las ramas seleccionadas deben ser apoyadas por el gobierno, y las no prioritarias deben enfrentarse a la competencia del libre mercado. Al otorgar apoyo a los sectores determinados, el Estado debe exigir el cumplimiento de metas previamente establecidas, ya que los incentivos son temporales y no estacionales.⁹³

El papel del Estado es el de impulsor, ya que a través de la planeación estratégica el Estado será capaz de impulsar, crear o consolidar a las empresas de su país para que en el mediano plazo puedan competir a nivel internacional en las mejores condiciones posibles.

Instrumentos de política industrial

1. Promoción de la inversión: La inversión hasta finales de los años ochenta se debió a la rápida expansión de la economía mundial, sin embargo, ésta disminuyó la consecuencia del fenómeno cíclico de la recesión. Los gobiernos han cambiado la estructura de los incentivos fiscales para eliminar las diferencias entre los países y mejorar el desempeño de la productividad y la competitividad. Las reformas fiscales son créditos fiscales, subsidios a la tasa de interés y préstamos especiales, inversión pública directa en infraestructura, especialmente en sistemas avanzados en comunicaciones, promoción de la inversión del sector privado a través del financiamiento gubernamental, y revisión del marco legal. Actualmente la inversión integrada por la formación de recursos humanos y las actividades de investigación y desarrollo, han llegado a ser más importantes para los gobiernos, por el cambio tecnológico como factor para elevar la competitividad.⁹⁴

Se llevan a cabo acciones para obtener una mayor vinculación de la industria con las instituciones de investigación, protección a la propiedad intelectual y liberalización de controles a las exportaciones de alta tecnología. Se impulsa el acceso a la información sobre la adquisición y difusión de tecnología en

⁹² Chang Ha –Joon, *The Political Economy of Industrial Policy*. St. Martin's Press. Nueva York, 1996. p. 132

⁹³ Chang, Ha-Joon citado por Martínez Cortes, J. Ignacio, *Lineamientos de política industrial*. UNAM. México, 1996. pp.121 y 122

⁹⁴ Sánchez-Ugarte, Fernando, Fernández Pérez, Manuel y Pérez Motta, Eduardo, *La política industrial ante la apertura*. SECOFI – FCE. México, 1994. p.187

otros países, préstamos para la incorporación de tecnología de punta y asesoría a las empresas sobre actividades de innovación, desarrollo tecnológico e investigación industrial.⁹⁵

2. *Políticas sectoriales*: la política industrial se ha orientado hacia instrumentos de carácter horizontal.¹⁸⁹ Las medidas de política sectorial han consistido en asesorías para la reconversión, adquisición de nuevas tecnologías, programas de capacitación para el trabajo y promoción de asociaciones entre empresas.⁹⁶

Así el desarrollo de cada uno de los países depende de varios elementos que se interrelacionan y que tienen que ver con la política industrial, pero también se involucran otros países, a través de transferencia tecnológica, ayuda económica, etc. Por lo tanto, uno de los métodos de la política industrial de un país, con regularidad es, la transferencia internacional de tecnología, la cual puede realizarse a través de:

- a. Visitas de los expertos, ingenieros, científicos, empresarios, etc.
- b. Utilización de libros, patentes, etc.
- c. A través de simposios, conferencias o seminarios internacionales.
- d. Participación de exposiciones internacionales.
- e. Importando o exportando transacciones, siempre y cuando haya las condiciones necesarias como maquinaria, equipo, experiencia, una base política y de seguridad, entre otras.⁹⁷

Así el país en general tiene herramientas con las cuales puede mejorar su productividad, estas herramientas son utilizadas por las empresas, ya que son estas las que se benefician, las que desarrollan ventajas para incrementar la capacidad para competir en el mercado internacional, y las que aprovechan la tecnología para entrar y permanecer en la dinámica de comercio y productiva internacionales. Aunque lo anterior no excluye la problemática entre las empresas, al no respetar las restricciones que se imponen en la transferencia de la tecnología.⁹⁸ Pero si se emplea eficazmente la transferencia tecnológica puede elevar los niveles de educación y tecnología, por otro lado, las compañías pueden incrementar el uso de sus recursos, elevar el número de empleados, y por lo tanto crear y/o mantener una diferenciación con los otros países competidores, incluso se puede incentivar la innovación. Algunas condiciones internas para fomentar la innovación son:

- a. Aumento de la autonomía de las empresas.
- b. Impulsar varios tipos de eficacia y desarrollo:
 - i. Prioridad a la innovación,

⁹⁵ Sánchez-Ugarte, F. Op. cit. p.188

⁹⁶ Ibid. p.189

⁹⁷ Simai, M. Op. cit. pp.132 y 133

⁹⁸ En la Transferencia de tecnología se prohíbe el uso para la importación, se prohíbe el uso de las licencias con el fin de entrar a los mercados internacionales y se prohíbe el uso para conseguir una venta o compra principalmente. Ibid. p.147

- ii. Incremento de las universidades,
- iii. Mejoramiento de la organización y dirección.

Sin embargo, el simple hecho de importar tecnología no resuelve por sí sola los problemas y condiciones sociales de un país. Para mejorar las condiciones sociales de un país se requiere de una relativa competitividad nacional cuya definición se correlaciona con los siguientes factores:

- a. Calidad y cantidad de los recursos humanos,
 - b. La eficacia de los política económica y la capacidad innovadora,
 - c. Nivel de infraestructura,
 - d. La estabilidad y consenso político-social.⁹⁹
3. *Pequeña y mediana empresas*: se han diseñado medidas específicas para estimular la inversión y el florecimiento de las empresas pequeñas y medianas. Primero, para facilitar y mejorar el acceso al financiamiento. Segundo, se han aplicado medidas para resolver los problemas financieros de corto plazo mediante créditos fiscales. Tercero, se ha subrayado la conveniencia de que las empresas medianas y pequeñas realicen actividades por sí mismas para elevar su competitividad.¹⁰⁰
4. *Desregulación y competencia*: La reforma, para incrementar la competencia en la oferta de bienes y servicios, se ha fundado en tres instrumentos: la privatización de las empresas, la desregulación y promoción de la competencia en sectores previamente regulados. Dos tipos de acciones con respecto a la privatización y la desincorporación de las empresas paraestatales son la privatización completa o parcial de la empresa pública y la reestructuración de las empresas propiedad del Estado, con el fin de exponerlas a las fuerzas de mercado y elevar su eficiencia. En la práctica estos enfoques se combinan de distintas maneras y su ejercicio vería de acuerdo con la estructura industrial y económica de los países.¹⁰¹
5. *Política de desarrollo regional*: Estos instrumentos consisten en la descentralización de la administración de servicios públicos y la toma de decisiones, el incremento en el gasto de infraestructura, el establecimiento de incentivos fiscales para la inversión en ciertas regiones y de programas para la creación de nuevos empleos.¹⁰²

⁹⁹ Ibid. p.111

¹⁰⁰ Sánchez-Ugarte, F. Op. cit. p.190

¹⁰¹ Ibid. p.191

¹⁰² Ibid. pp.193 y 104

6. *Comercio internacional e inversión extranjera*: La orientación de las políticas para atraer la inversión extranjera ha se enfocado a la reducción de las barreras para la entrada de capitales extranjeros mediante una amplia variedad de incentivos y la flexibilización de las regulaciones que permiten la entrada de capitales extranjeros y la adquisición y fusión de empresas extranjeras.¹⁰³

Algunos ejemplos de la aplicación de la política industrial en algunos países demuestran los distintos niveles de intervención del estado, de promoción de las empresas o del simple funcionamiento del libre mercado.

La política industrial de Japón desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta, funcionó como una economía de escasez. Y fue controlada esencialmente por el sector público, especialmente por el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Comercio Internacional e Industria. En ese periodo el Estado canalizó fondos hacia las industrias pesadas, con alto valor añadido por trabajador, frente a las industrias tradicionales trabajo-intensivas. Posteriormente, la política industrial de Japón desde mediados de los años setenta, se ha dirigido a fomentar un nuevo grupo de industrias, las <<conocimiento-intensivas>>, o las industrias de alta tecnología. Las herramientas de la política industrial han sido una combinación de modestos subsidios para la investigación conjuntos industria-Estados dirigidos al desarrollo de las prometedoras nuevas tecnologías.¹⁰⁴

Por otro lado, el gobierno de los Estados Unidos ha tenido un papel principal en la promoción de industrias. La más importante de esas áreas es la agricultura. Ya que el gobierno se ha comprometido ampliamente en la investigación de técnicas agrícolas y en la difusión de más mejoras técnicas mediante el Servicio de Extensión Agraria. El sector público también ha tomado un papel dirigente en proyección de gran escala. Otro importante papel del sector público es el militar, EE.UU. domina la producción de bienes militares que implican grandes economías de escala. La investigación y el desarrollo militar a menudo proporcionan a las empresas de ese país conocimientos que pueden aplicar en otros campos.¹⁰⁵

La política industrial de Bélgica tiene un papel de promotor ya que subsidia la investigación científica y tecnológica hasta con un 50% del costo del proyecto de sus empresas, sin embargo éste puede ser de 60% cuando se trata de pymes, y el subsidio mayor, de 100% puede ser otorgado a las instituciones.¹⁰⁶ El Estado a través de esta acción promueve el desarrollo de su planta productiva, sobre todo sabe que uno de los mayores problemas al que se enfrentan las empresas, sea cual sea su tamaño, es el financiamiento, tanto para la investigación como la masificación de sus resultados.

¹⁰³ Ibid. p.194

¹⁰⁴ Krugman Op. cit. pp.312 y131

¹⁰⁵ Ibid. p.315

¹⁰⁶ Sánchez-Ugarte, F. Op. cit. p.200 y 201

Otro país que no está desarrollado y que ha aplicado una política industrial es Brasil, en las décadas de los setenta y ochenta se transformó este país, al pasar de un país agrícola cafetero a un industrial manufacturero.¹⁰⁷ A pesar de los grandes problemas de este país sudamericano como la pobreza o el desempleo “ha alcanzado un crecimiento económico basado en un desarrollo industrial donde la innovación tecnológica y las políticas fiscal, de cambio y de comercio exterior impulsan una política industrial”.¹⁰⁸

1.3. La construcción de la ventaja nacional

Como ya se observó, el papel del gobierno es fundamental en la creación, modificación, y conservación de políticas que promuevan el crecimiento interno, a través de una industrialización que promueva un esquema competitivo nacional. Ésta competitividad se crea a partir de la formación de ventajas absolutas, comparativas y competitivas.

La ventaja puede ser de varios tipos: competitiva, comparativa, estratégica. Y se refiere “a la búsqueda de una posición favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia”.¹⁰⁹

La ventaja es “una función de lo [que] acertadamente una empresa pueda gestionar [en] todo el sistema. Los canales no sólo conectan las actividades, crean interdependencias entre una empresa y sus proveedores (...) donde la cadena de valor permite una visión más profunda, no sólo de los tipos de ventaja sino del papel del ámbito de competencia a la hora de conseguir una ventaja”.¹¹⁰

Como lo señala Susan Strange, para tener una base sólida en la cual descansa toda una red de características que formen una ventaja nacional, son necesarias cuatro estructuras bien articuladas que son: la de seguridad, de producción, la de finanzas y de conocimiento.¹¹¹

En cuanto a la estructura de seguridad, definida como la capacidad para enfrentar una amenaza o peligro, para que esta funcione, es elemental tener la capacidad de impartir la justicia. La que se refiere a la producción, está relacionada con la capacidad de administrar los bienes y servicios producidos en respuesta de las necesidades

¹⁰⁷ CIDAC citado por Martínez Cortes, I. Op. cit. p.118

¹⁰⁸ Martínez, I. Loc. cit.

¹⁰⁹ Porter, Michael, *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desarrollo superior*. CECOSA. México, 2002. p.1

¹¹⁰ Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janes. Barcelona, 1991. pp.75-77

¹¹¹ Ninguna estructura tiene que ser más importante que las tres. Strange, S. Op. cit. pp. 26 y 27

nacionales y/o globales – aunque también influyen o modifican esas necesidades la cultura, ideología, etc. La financiera, es la capacidad que un país tiene sobre el control del crédito (creación), las relaciones económicas y las corporaciones internacionales, ya que en la medida en que se articulan, se crean industrias, redes productivas, que nos llevan al mejoramiento tecnológico. Y por último está la del conocimiento, como la capacidad de desarrollar ideas, inventos, etc. cuya consecuencia es la creación de tecnología e innovación para fomentar mejores condiciones a nivel nacional e internacional.

Lo anterior resulta de un eslabonamiento de sectores que pertenecen a las cuatro estructuras, es decir, a un funcionamiento sistémico para hacer caminar a un país rumbo al desarrollo y crecimiento. Con la articulación armónica de las estructuras se va creando un poder, una consolación y un progreso, por lo tanto, “un gobierno moderno provee los elementos básicos para ser competitivo: educación, infraestructura, pleno empleo, salud, política de desarrollo, entre otras”.¹¹²

El poder que se genera en la estructura de producción proporciona la capacidad para suministrar bienes de capital, alimentos, entre otros, por ejemplo, EE.UU. tuvo la capacidad de proveer alimentos en la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial, además, se articuló a ésta otra capacidad estructural, que fue la financiera, al otorgar los créditos a través del Plan Marshall.

Esta nueva forma de organización nacional, proyectada a nivel internacional, muestra la relación entre el gobierno y el mercado, a través del corporativismo, mismo que requiere de un pacto, de un acuerdo común entre las agencias o secretarías de gobierno, representantes de la industria, bancos, comercios, etc.¹¹³ Así el gobierno norteamericano pudo comprender las necesidades del mercado, y a través de sus empresas apoyó la reconstrucción europea, gracias a sus estructuras bien articuladas.

Estas estructuras reflejaron las relaciones que se establecieron después de 1945, es decir, el nacimiento de una potencia económica, política, militar:

- 1] El liderazgo de EE.UU. y Europa occidental a través del Plan Marshall (económico).
- 2] El liderazgo de EE.UU. en el sistema del Atlántico - OTAN (militar).
- 3] EE.UU. estableció un sistema global, liberal, autorregulador y de libre comercio con un sistema monetario.
- 4] La desintegración de los imperios coloniales.

¹¹² Boyer, R. Op. cit. p.4

¹¹³ Strange, S. Op. cit. p.40

5] La participación de los países socialistas en el sistema económico mundial.¹¹⁴

6] “La nueva era de la inversión de capital para desarrollar al mundo”.¹¹⁵

La estructura de producción envuelve a la industrialización, y puede inducir un cambio en la estabilidad y en la estructura de la seguridad, por ejemplo, cuando un país desarrolla la capacidad de manejar armas nucleares, demuestra su nueva capacidad productiva e innovadora de su estructura industrial, pero también se convierte en un país más que puede poner en riesgo la paz mundial ante la posibilidad de que utilice su nueva capacidad en un ataque o guerra.

En la década de los ochenta se empezó a desarrollar de forma intensiva la movilidad del capital y la tecnología, por lo tanto los países comenzaron a competir frontalmente por nuevos mercados y por mantener los que ya tenían, así la industria tomó un papel cada vez más estratégico para los gobiernos. Se entendió que la estructura de producción es la base de casi toda la política económica, asegura o no el poder social y político, incluso es capaz de cambiar la naturaleza del Estado.

El logro de EE.UU. después de la Segunda Guerra Mundial se debió a su liderazgo internacional, y su capacidad de negociar con las grandes corporaciones productoras de bienes en varios países para el mercado global, mismas que dirigen las estrategias financieras internacionales. Ya en la década de los 80', las operaciones internacionales de las compañías más importantes en el mundo, representaron el 40% de las ventas totales internacionales, y 350 empresas tienen 25,000 filiales fuera de sus países.¹¹⁶

El papel del Estado es trabajar en la planeación de las políticas financieras e industriales. Por lo tanto, la estructura de producción es el resultado de la combinación entre la política de Estado, la tendencia del mercado, estrategias gerenciales y cambio tecnológico.

La estructura de seguridad es esencial ya que es una necesidad básica y primordial para el ser humano, incluso fue la razón por la cual se creó la figura del Estado, por lo tanto, éste tiene que asegurar el buen funcionamiento de la estructura, para promover a la empresa y su relación con el mercado. La importancia de la seguridad económica¹¹⁷ es la estabilidad económica nacional en una estructura económica-social y que depende también de la seguridad individual; con el número de países que hay en el mundo, hay nuevos factores que implican cambiar o aumentar

¹¹⁴ Simai, M. Op. cit. pp. 98 y 99

¹¹⁵ Boyer, R. Op. cit. p.117

¹¹⁶ Strange, S. Op. cit. p.76

¹¹⁷ Simai, M. Op. cit. p.96

el nivel de seguridad nacional. Además, “el tema de seguridad nacional actualmente indica una mayor interdependencia internacional”.¹¹⁸

La estructura de seguridad y de producción representan la estructura financiera, ésta última tiene dos aspectos: el poder de crear créditos – formado por el gobierno y los bancos – que descansan en la política y regulación del Estado; el segundo es el tipo de cambio y las diferentes paridades que están determinados por las políticas de gobierno y el mercado. La estructura financiera tuvo su época de oro entre las décadas de los cincuenta y sesenta, ya para las décadas de los setenta y ochenta, se otorgó mayor libertad y responsabilidad a la creación de créditos a través de los bancos.

Desde la década de los noventa, la estructura financiera ha pasado por un proceso de cambios a nivel nacional e internacional hacia la liberalización, mismos que tienen las siguientes características:

- 1] Acelerado crecimiento económico, facilitando el intercambio comercial y alentando la producción vía inversión.
- 2] El poder de otorgar créditos para estimular el capital.
- 3] Aumento de las inequidades, y de las demandas para impulsar el sistema de bienestar y eliminar esas inequidades de riqueza y de riesgos.
- 4] Aumento de la estabilidad económica, aunque con tendencias hacia la inflación, problemas bancarios y variaciones cíclicas.¹¹⁹

Por otro lado, la estructura del conocimiento que integra el control de la información y los sistemas de comunicación; los cambios en el uso del lenguaje y canales no verbales de comunicación; los cambios en las percepciones fundamentales y creencias acerca de las condiciones humanas que influyen las decisiones económicas y políticas de los países¹²⁰, etc. muestra la capacidad de penetrar a una localidad, país o región sin ejercer ningún tipo de presión coercitiva. Es tan fuerte el poder que de ella emana, que es capaz de cambiar la ideología, creencias o costumbres de un país.

Lo que hay que resaltar dentro de esta estructura, es que la autoridad deriva de la ciencia, del poder real que tenga sobre las corporaciones, la sociedad, las relaciones comerciales, sin olvidar las regulaciones del Estado porque este convenio interestatal tiene un efecto directo sobre la creación de nueva tecnología. El resultado de la relación de la estructura del conocimiento con otras estructuras es, por lo tanto, la innovación tecnológica, diversificación

¹¹⁸ Ibid. p.97

¹¹⁹ Strange, S. Op. cit. p.97

¹²⁰ Ibid. p.120

de sectores de información, la internacionalización de la información, así, las innovaciones tienden a ser un proceso continuo, “su aplicación y masificación expanden gradualmente su uso en el mundo”.¹²¹

Entre más industrializado sea el mundo, más compleja será la estructura de producción y más necesidades se crearán para mejorar esa invención o innovación. Así, la ciencia es un factor decisivo para el crecimiento, el incremento de la productividad y eficacia de un país. Por lo tanto, la base del poder económico está en el desarrollo científico y tecnológico, la capacidad innovadora, la capacidad de explotar los recursos naturales, los transportes, etc.

En el desarrollo de los Estados, su industrialización, la innovación, el incremento del comercio, etc. han promovido, como ya se ha mencionado, que los países cada día estén compitiendo por más y mejores mercados. En consecuencia, estas competencias entre Estados a través de los años, crean o intensifican las asimetrías, ya que hay países que tienen acceso a la creación o compra de tecnología y los que no. Es decir, que si bien sí existe un proceso de creación de conocimiento rápido, también lo hay de desigualdad.

El crecimiento económico se da porque aumenta la producción, la capacidad de cambio, el uso y la movilidad de la moneda, los medios de transporte, así como el volumen del crédito, es decir, hay más movilidad de los bienes¹²².

Lo anterior es lo que crea una ventaja, puesto que se decide qué y para quién producir, en qué términos se van a emplear los recursos, etc., en otras palabras, son las decisiones cuyas acciones impactarán de forma positiva o negativa al país.

El desarrollo de ventajas comparativas y competitivas está directamente relacionado con la capacidad de articular las estructuras, el objetivo es impulsar a los países para competir a nivel internacional y mejorar su situación económica interna. Joseph Schumpeter argumenta que “el capitalismo crea riqueza a través de un creciente avance hacia niveles cada vez más altos de productividad y perfeccionamiento tecnológico”¹²³. Así, el progreso tecnológico es el punto medular del capitalismo, donde la transformación tecnológica buscará los nuevos y mejores avances para crear un sistema eficaz que sustituya lo que no es competitivo.

¹²¹ Simai, M. Op. cit. p.19

¹²² Strange, S. Op. cit. p.166

¹²³ Joseph Shumpeter citado por Gilpin, R, *El reto del capitalismo...* Op. cit. p. 33

“La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar”.¹²⁴ De aquí la importancia de las características sociales que identifican a una determinada población, como la religión, la educación, las costumbres, etc. ya que esas diferencias potencializan las diversas estructuras económicas, políticas, instituciones, entre otras contribuyen directamente al desarrollo competitivo. “En definitiva, las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante”.¹²⁵

La competitividad nacional incrementa el nivel de vida de una nación, y esta última depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad. El crecimiento continuo de la productividad requiere que la estructura de la economía se mejore continuamente. Por lo tanto, las empresas de una nación deben mejorar su productividad elevando la calidad de los productos y sus procesos, mejorando su tecnología o aumentando la eficiencia de la producción.

Los atributos para crear una ventaja nacional son:

1. Condiciones de los factores: situación de la nación en cuanto a los factores de producción, tales como la mano de obra especializada o la infraestructura, necesarios para competir en un sector determinado.
2. Condiciones de la demanda: Naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en cuestión en el mercado interior.
3. Sectores afines y auxiliares: presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como la naturaleza de la competencia interna.¹²⁶

Para que el Estado en su papel de catalizador y estimulador¹²⁷ sea capaz de crear esa ventaja se requieren varios años para que tan sólo un sector logre ventaja competitiva, además se necesitan una “mejora de las destrezas humanas, de inversiones en productos y procesos, de la creación de cúmulos de empresas y la penetración en los mercados extranjeros”¹²⁸. Sin embargo, la mayoría de los gobiernos (sobre todo los de los PSD) prefieren las políticas que ofrecen ventajas de corto plazo que precisamente retrasan la innovación. “Hay algunos principios

¹²⁴ Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003. p.163

¹²⁵ Loc. cit.

¹²⁶ Ibid. p.174

¹²⁷ Un Estado catalizador y estimulados es el papel que hace un Estado “para alentar – o incluso empujar – a las empresas a que eleven sus aspiraciones y pasen a niveles más altos de competitividad, aun cuando este proceso sea intrínsecamente desagradable o difícil. El Estado no puede crear sectores competitivos: sólo pueden hacerlo las empresas” en M. Porter. Ibid. 192.

¹²⁸ Loc. cit.

sencillos, básicos, que los Estados deben adoptar para desempeñar el apropiado papel del apoyo a la competitividad nacional: alentar el cambio, promover la rivalidad interior, estimular la innovación”.¹²⁹

El Estado tiene obligaciones ineludibles para con su sociedad, como lo es la impartición de educación básica, la infraestructura nacional, el proporcionar seguridad física e institucional, los servicios de salud, etc. sin embargo el desarrollo de ventajas competitivas lleva consigo un esfuerzo más complejo y de visión a largo plazo, ya que tiene que ver con programas de enseñanza especializada, con investigaciones científicas compenetradas con el sector productivo público y privado, con las inversiones para las empresas, con proyectos de innovación nacionales, etc.¹³⁰

Teniendo la ventaja, el Estado debe tratar de abrir mercados dondequiera que pueda aprovechar activamente los sectores emergentes e incluso los problemas incipientes para incrementar esa ventaja frente a los demás países.

La competencia de los Estados por los mercados en las últimas décadas ha llevado a la economía mundial hacia la internacionalización de la producción. Los beneficios han sido principalmente a aquellos países que han tenido una armonía en todas sus estructuras, y generalmente son los PD. En el ámbito internacional, la unión sistémica de las estructuras conduce a una ventaja sobre las demás naciones, por ejemplo, la Ronda Uruguay, mostró la superioridad de negociación de la capacidad de imponer intereses de unos Estados sobre otros menos importantes o con menos capacidades (discriminación).¹³¹

Actualmente a través de los foros internacionales se promueve la creación de redes nacionales para reflejarlo hacia el exterior, se busca el bienestar de la sociedad, del país, e incluso de la región. Los cambios que han impulsado los procesos de liberalización, de democratización, y de internacionalización de los procesos, tienen que ver con el tema de bienestar como el nuevo ideal, por lo tanto, en la búsqueda de éste, se hace necesario un bienestar social y ayuda multilateral sobre todo para los PSD.

Además, la teoría estratégica del comercio señala que una empresa con la ayuda del gobierno de su país de origen, puede diseñar una estrategia que le permita competir de una manera eficaz en una industria oligopólica. Una empresa puede entrar a la competencia de las grandes corporaciones con la ayuda de su gobierno. Se trata de una relación recíproca, ya que si la empresa crece, también lo hace la economía del país origen de la empresa, y con ello crece el número de empleados, cantidad de dinero en circulación, etc.

¹²⁹ Ibid. p. 193

¹³⁰ Loc. cit.

¹³¹ Strange, S. Op. cit. pp.176-188

De ahí la importancia de crear esos lazos entre el sector público y el privado para promover las condiciones necesarias para que las empresas se desarrollen bajo un entorno propicio, el cual incluye el impulso de políticas y acciones para mejorar eficientemente el Estado de derecho, educación, organización, etc. es decir, la propuesta que hace la Competitividad Sistémica.

Conclusiones

Así se observó que la relación del Estado y la empresa dirige las actividades del mercado internacional, el primero impulsa o limita la capacidad de las empresas para incrementar su calidad, bajar costos, mejorar sus procesos productivos, etc., por otro lado, la empresa está encargada de optimizar su cadena productiva a través de los recursos, herramientas y beneficios que le aporta el Estado, y por último, el mercado se dirige hacia donde la relación de las primeras dos le van llevando sea en el ámbito nacional o internacionales.

En ese proceso, algunas empresas han salido de sus fronteras a través de su internacionalización, y con ello el beneficio que traen al país receptor, representado principalmente por la inversión extranjera, creación de empleo, de oportunidades de crecimiento y aprendizaje.

Sin embargo, estas empresas, aunque alojadas en otros países, siguen tomando las decisiones estratégicas en sus países de origen, ya que ellas son extensiones del éxito empresarial de aquellos países. Por lo tanto, las ventajas competitivas siguen permaneciendo en sus países, la razón es que éstos crearon un entorno suficientemente adecuado para permitir ese desarrollo aun fuera de sus fronteras.

Con ese crecimiento empresarial, fluyeron y se intensificaron los intercambios comerciales que comenzaron entre países, y que en los siguientes años se consolidaron entre regiones o bloques. Actualmente muchos países sean individualmente o en bloques, están a la vanguardia de la innovación y transformación para mejorar día a día un bien o servicio, y así, continuar bajo esta lógica de competitividad.

De esta forma, los países que han tenido un desarrollo económico, político y social, pudieron armonizar sus estructuras de seguridad, de producción, de conocimiento y financiera. Son países que internamente han conseguido un equilibrio que les permite crear condiciones tanto para las empresas como para su población a través de educación, estímulos financieros, infraestructura, tecnología, entre otros.

Como ya se mencionó, el comercio internacional ha traído consigo la evolución de las condiciones de intercambio, de negociación y sobre todo de las condiciones competitivas internacionales. La creación de las ventajas nacionales, es el resultado de ese proceso interno, de la fortaleza y congruencia del Estado, sus

instituciones, sus políticas, etc. con las empresas, las instituciones de educación y en general con el fin primordial del bienestar de la sociedad.

De ahí la importancia del modelo sistémico, mismo que puede ser aplicado a cualquier país, sin importar si es desarrollado o subdesarrollado, si es capitalista o socialista. Éste modelo de Competitividad Sistémica plantea cuatro niveles: meta, micro, meso y macro, los cuales, al igual que las estructuras de S. Strange, crean resultados positivos y de desarrollo cuando los niveles están equilibrados, funcionan uno apoyándose del otro, constituyéndose al final una base sólida unificada, la cual genera una lógica productiva que se proyecta a través de una ventaja competitiva de largo plazo de desarrollo.

Este modelo se planteó a principios de la década de los noventa, bajo las diversas sesiones de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), por la necesidad de solucionar los problemas de crecimiento de los PD y PSD. Además surge como evolución de la competitividad estructural, que fue capaz de agrupar en distintos grupos las acciones y actores estratégicos para desarrollar a un país.

La Competitividad Sistémica como resultado de ese proceso estructural recupera lo mejor del modelo, la importancia de la asociación, vinculación, y alianza estratégica entre los grandes actores que hacen de una nación, una superestructura organizada coherentemente y que va hacia un mismo objetivo, bajo grandes lineamientos, leyes, acciones, etc. cuyo objetivo central es el desarrollo nacional y el aumento de la calidad de vida de su población.

2. EL MODELO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

2.1. La competitividad, la competitividad estructural y la competitividad sistémica

La Competitividad Sistémica tiene su origen en la década de los noventa, en medio de una situación mundial que, pese a la intensificación de la competencia internacional por el cambio tecnológico, seguía con minúsculos aumentos de la productividad industrial en la mayoría de los países integrantes de la OCDE. Sin embargo, no todos los países (integrantes o no de dicha organización) vivieron la misma situación, hay algunos que sí incrementaron su productividad, como los países de Corea, Taiwán, y Japón.

Sin embargo el origen del concepto nos remite a 1994, cuando Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer de nacionalidad alemana, establecen una clara diferencia entre la Competitividad Sistémica y la Competitividad Industrial, siendo constituido el primero por los cuatro niveles de análisis, cuyo valor involucra la capacidad de la sociedad para integrarse, organizarse, etc., mientras que la competitividad industrial sólo refiere a la sociedad como el ente político simplificado en las relaciones de política e innovación tecnológica.

Este concepto surgió, como se mencionó, de los debates de la OCDE, al observar el escaso nivel de Competitividad Estructural con la cual contaban algunos países, en especial los subdesarrollados. Ya que “Este fenómeno puede impedir que el reajuste estructural fomente el desarrollo industrial aún cuando la estabilización del nivel macro haya sido exitosa”.¹³²

Una década antes, en los ochenta, se consolidó un enfoque nuevo y multidimensional respecto al cambio tecnológico estructural, a las determinantes de la competitividad internacional y a un nuevo papel para la política económica del Estado.¹³³

En el caso del nuevo enfoque de la OCDE, se trataba de una visión que, en primera instancia era un enfoque que difería de la óptica de la organización, misma que apoyaban investigadores de los países miembros y que llegó a

¹³² Esser, Klaus, *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Instituto Alemán de Desarrollo- Editorial Nueva Sociedad. Venezuela, 1999. p.69.

¹³³ Hurtienne, Thomas y Messner, Dirk en Esser, Klaus, *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Instituto Alemán de Desarrollo- Editorial Nueva Sociedad. Venezuela, 1999. p.41

formar parte de su posición oficial a partir de la segunda mitad de los años ochenta. Este nuevo enfoque se refiere a la competitividad y al desarrollo que han traído consigo para el desarrollo de la economía internacional.

En primera instancia, el concepto de la competitividad se refiere a la “capacidad de la economía de resolver sus restricciones del sector externo mientras [que] simultáneamente aumenta su bienestar social”.¹³⁴ Actualmente, todos los países capitalistas tienen ese objetivo, el ser más competitivos en el mundo global y tener así un desarrollo económico.

Con la noción de competitividad en la década de los ochenta, ante la lógica del desarrollo tecnológico y la competitividad, surgió una nueva concepción, la llamada Competitividad Estructural, la cual señala que “la competitividad de las firmas obviamente reflejará las prácticas exitosas en la gestión y ejecución de parte de empresarios y ejecutivos de las empresas, dicha competitividad dependerá de la fuerza y eficiencia de las estructuras productivas de la economía nacional, de su infraestructura técnica y de otros factores que determinan las externalidades que permiten llevar adelante las empresas”.¹³⁵ Esta noción integradora, reúne y proporciona valor a todos los elementos que constituyen la sociedad, las empresas y el gobierno.

M. Porter identifica esta relación, al afirmar que el punto clave de “la búsqueda se centra en las características decisivas de una nación que permiten a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos, esto es, la ventaja competitiva de las naciones”.¹³⁶

Ante dicha situación, los países desarrollan diversas estrategias para crear y mantener sus ventajas competitivas, así se evidencia lo ya dicho en el primer capítulo, la importancia del papel que tiene el Estado, como aquel responsable de las actividades productivas de una nación, de la infraestructura, de la educación, del conocimiento, de la tecnología, de la innovación, etc. de los cuales dependerá el desarrollo y nivel de vida de su sociedad.

Este enfoque de competitividad estructural rescata la importancia de la tecnología, ya que necesita del conocimiento técnico acumulado, el cual genera patrones acumulativos del cambio tecnológico mismos que son específicos para cada país. Esta diferencia entre países (asimetría) lleva a procesos evolucionistas de innovación y

¹³⁴ Definición de Coriat, citado por Hugo Nochteff en Altenburg Tilman y Messner Dirk, *América Latina Competitiva*. Instituto Alemán de Desarrollo-Editorial Nueva Sociedad. Venezuela, 2002. p.205

¹³⁵ Chesnais, F. citado por Hurtienne, T. Op. cit. p.42

¹³⁶ Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janes. Barcelona, 1991. pp.70-80

difusión de técnicas y productos claramente superiores, lo que da continuidad a la existencia de brechas tecnológicas entre firmas y países.¹³⁷

El grado de capacidad de innovación de cada país depende de la relación de los laboratorios, instituciones académicas públicas y privadas específicas, así como de la naturaleza e intensidad de los incentivos económicos de los sectores públicos y privados, de ahí nuevamente la importancia del papel del Estado.

“La interpretación evolucionista concibe el cambio tecnológico como un proceso endógeno multidimensional de interacción con efectos acumulativos. (...) Significa que las tecnologías no se escogen por su eficiencia sino que se eligen en función de factores económicos, institucionales, sociales, y sólo muestran su mayor productividad y eficiencia en el curso de su aplicación y difusión”.¹³⁸

Según la OCDE, los procesos de difusión que operan en una fase de cambio tecnológico radical, hacen indispensable nuevas estructuras institucionales, dada su intensa interrelación entre sistemas tecnológicos, sus mayores exigencias en materia de conocimiento, y su necesidad de acceder con prontitud a los conocimientos no codificados, mediante varias modalidades de cooperación flexible entre empresas e instituciones de investigación. Pero la novedad la compone la creciente formalización de las interacciones a través de las formas más diversas de acuerdos inter-empresas sobre tecnología, con base en los cuales nos encontramos con empresas que, si bien en general son rivales, cooperan en áreas específicas de la Investigación y Desarrollo (IyD).¹³⁹

Esas relaciones de intercambio cualitativo no se limitan a empresas de la misma rama, sino que también abarcan las interacciones con proveedores y clientes, es decir, con los integradores de las cadenas productivas.¹⁴⁰ Las redes tecnológicas, por consiguiente contribuyen a intensificar las vinculaciones ya constituidas en clústers o

¹³⁷ Dosi, Giovanni, Pavitt, Keith y Soete, Luc, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*. SECOFI-CONACyT. México, 1993. p.126

¹³⁸ Hurtienne, T. Op. cit. pp. 43 y 44

¹³⁹ OCDE. *Technology and the economy. The key relationship*. OCDE. Paris, 1992. p.72

¹⁴⁰ Una cadena productiva o cadena de valor está centrada en las actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, y en el valor que se agrega en cada eslabón. Es raro que una sola empresa emprenda todas las actividades que se necesitan para llevar un producto o servicio desde su concepción hasta el mercado. El diseño, la producción y la comercialización de productos implica una cadena de actividades repartidas entre diferentes empresas, a menudo localizadas en diferentes lugares, y en algunos casos en diferentes países. Definición de G. Gereffi, R. Kaplinsky, Readman, y ONUDI, citado por Pietrobelli, Carlo y Rabellotti, Roberta, “Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina”. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 2005. p. 5. También puede consultar <http://www.iadb.org/sds/doc/int53B3.PDF>

cúmulos.¹⁴¹ Aunque esto no evita los peligros, en donde las empresas involucradas, al excluir a otras empresas, se apropiaran de sus resultados de las investigaciones o resultados que arrojen las relaciones entre los actores de las cadenas productivas, las instituciones, laboratorios, etc.

El desarrollo de redes tecnológicas y su vinculación con los sistemas de innovación nacionales están ligados con un cambio profundo de las formas de organización de las empresas y con la estructura interna de sus interacciones.

Lo anterior indica el carácter sistémico de las innovaciones, de los rasgos acumulativos y evolucionistas del desarrollo tecnológico. “Además de factores relevantes como un contexto macroeconómico estable y los parámetros competitivos modificados en el nivel microeconómico, se subraya el carácter macroinstitucional y regional cada vez más estructural que posee la Competitividad Sistémica.¹⁴²

En el nivel microeconómico en la competitividad de las empresas, los factores decisivos son los que generan diferencias en la productividad del trabajo y el capital, así como en la calidad y la evolución del producto. De esta manera, se incrementa la importancia sobre la calidad elevada de los productos, la superioridad en la tecnología de los procesos y en la organización productiva, la velocidad en la entrega, la adaptabilidad a cambios en la demanda y las nuevas condiciones de consumo, así como de las capacidades de comercialización superiores.¹⁴³ Por lo tanto, las empresas y sus sistemas de gestión son de suma importancia para la creación de las ventajas competitivas, su éxito dependerá en gran medida de su participación en los sistemas nacionales de innovación.

Frente a la anterior situación, se rescata la importancia de los clústers o cúmulos (en su capacidad integradora de la cadena productiva) y las aglomeraciones regionales para la creación y el desarrollo de círculos virtuosos de interacción y retroalimentación entre la acumulación del capital físico, la elevación del capital humano, la acumulación tecnológica y la competitividad empresarial.

En el nivel macroeconómico, no sólo basta la estabilidad, sino tiene una relación más directa con la dinámica de la competitividad internacional, implica una relación directa entre el aumento de la competitividad y el de

¹⁴¹ Un clúster o cúmulo es un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí. Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003. p.205

¹⁴² Hurtienne, T. Op. cit. p.50

¹⁴³ Loc. cit.

ingresos nacionales. Ya que “estas características macroeconómicas o “factores estructurales” son complejas y abarcan una amplia variedad de fenómenos económicos e institucionales que se refieren a las economías y su forma en que trabajan juntas. Para las empresas esto puede ser tanto “externalidades” o, por el contrario “*diseconomies*”, factores que estimulan o frenan el progreso y competitividad”.¹⁴⁴ Por lo tanto, la competitividad de un país debe reflejarse simultáneamente en el crecimiento de los ingresos de la población.

Actualmente el proceso de globalización y la intensificación de la competencia internacional, vuelven a poner en el centro del debate el papel del Estado, el cual deberá fomentar políticas en pro del desarrollo de los eslabones, del punto de conexión entre los actores de las cadenas productivas, impidiendo a la vez que se enfrasquen en una desordenada y desleal competencia entre ellos para atraer empresas de afuera. Sin embargo, la experiencia sobre todo de los PSD es que las desregulaciones y privatizaciones efectuadas en el contexto de políticas de ajuste estructural de los años ochenta, han apoyado de manera excesivamente unilateral a unas pocas empresas grandes, sacrificando los aspectos estructurales de la competitividad nacional.

En ese tenor, y “orientada hacia una transformación productiva con equidad social, la nueva estrategia de desarrollo propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) para los años noventa, se deriva del siguiente diagnóstico: ni la industrialización de posguerra orientada al mercado interno, ni la apertura neoliberal de los años ochenta, han generado un modelo de desarrollo viable y sostenible basado en una competitividad auténtica”.¹⁴⁵

En algunos países de América Latina, la protección mantenida a un nivel muy alto durante mucho tiempo, sumado a la sobrevaluación de las monedas y las fuertes intervenciones públicas, lograron cobijar a estas economías latinoamericanas de la competencia mundial y atraer empresas extranjeras. Pero también, ello elevó el grado de oligopolización, causando grandes distorsiones de precios, deteriorando del progreso tecnológico y el desarrollo dinámico de la productividad, y que al final entorpecieron la articulación productiva de los sectores económicos.¹⁴⁶

Situación que sólo logró desvincular a la región del resto del mundo, especialmente en el área de recursos naturales o la mano de obra. El debilitamiento económico de América Latina en los sectores dinámicos del mercado internacional condujo a una serie de crisis, desequilibrios económicos y financieros principalmente,

¹⁴⁴ OCDE. Op. cit. p.243

¹⁴⁵ Hurtienne, T. Op. cit. p.62

¹⁴⁶ Ibid. pp.63 y 64

“pero como suele ocurrir en estos casos, tales compensaciones se hicieron a costa de una inflación incontrolable y de una crisis aguda del endeudamiento externo”.¹⁴⁷

En la década de los ochenta, esta región impulsó políticas macroeconómicas para estabilizar sus economías, su prioridad fue solucionar el problema de la inflación. Para lo cual se implementaron programas de ajuste estructural para fomentar la exportación, reducir la intervención pública y promover las privatizaciones.

El resultado fue que la región no se integró a la dinámica del mercado internacional, al permanecer con sus ventajas comparativas estáticas (recursos naturales, mano de obra barata).

Si bien las políticas de liberalización abruptas consiguieron eliminar algunas distorsiones de precios, no pudieron generar ninguna transformación productiva dinámica. Así en contraste con la competitividad del pasado, basada en ventajas estáticas de precios de factores, una competitividad auténtica sólo puede alcanzarse con la incorporación dinámica del progreso técnico, complementada con un mejor entorno institucional y de infraestructura.¹⁴⁸

“Según la CEPAL, la competitividad auténtica es alcanzable a mediano plazo sólo en el contexto de un crecimiento de la productividad del trabajo, de los ingresos per cápita, los salarios reales y el nivel de capacitación, así como aprovechando racionalmente los recursos naturales”.¹⁴⁹

Por otro lado, los expertos de los países de la OCDE sostienen que “la competitividad de una economía se logra finalmente en función de la capacidad de movilización, el potencial creativo y del *know-how* disponible y aplicable en una sociedad, es decir, es un desafío social y no sólo económico”.¹⁵⁰

Ante lo ya descrito, recordamos que de la ya descrita Competitividad Estructural, algunos autores sostienen que es similar a la sistémica, ya que evidencia la interrelaciones macro y microeconómicas en un entorno de conocimiento, innovación, tecnología, infraestructura, etc. sin embargo, otros autores afirman que la diferencia entre esos tipos de competitividad radica en que la sistémica le otorga un valor al Estado mayor en medio de un

¹⁴⁷ Loc. cit.

¹⁴⁸ Loc. cit.

¹⁴⁹ Loc. cit.

¹⁵⁰ Ibid. p.67

contexto mercado mundial dirigido por políticas y acciones de gobierno, en comparación con la estructural. Cabe señalar que esta última, sí reconoce el papel de Estado, pero no como lo hace la Sistémica.¹⁵¹

Por lo tanto, de la Competitividad Estructural se deriva la Competitividad Sistémica, la cual promueve una relación equilibrada de cuatro niveles plenamente identificados como meta, meso, micro y macro, mismos que crearán ese desarrollo no sólo económico sino social. En este sentido, la Competitividad Sistémica ofrece otra diferencia con la estructural, al subrayar el sentido social y no sólo el estrictamente económico.

Un país no será competitivo, ni se desarrollará con tan sólo el funcionamiento de uno o dos niveles, se requiere de los cuatro para impulsar la carrera del Estado hacia el beneficio económico, político, tecnológico, social y educativo.

La Competitividad Sistémica propone un análisis funcional impulsado desde los cuatro niveles, donde un país no puede crecer sin tener estabilidad macro, una política industrial encaminada a crear industrias eficientes, y un empresariado promotor de nuevas estrategias de organización productiva.

Todo lo anterior bajo la dirección del Estado, quien es el que puede facilitar o entorpecer el entorno para incubar las nuevas relaciones, vínculos y lineamientos que dirigirán las acciones de desarrollo nacional. Así, los cuatro niveles dependen de su buen funcionamiento, donde no puede existir un beneficio si uno o más niveles no funcionan integrada y armónicamente hacia una meta en común.

2.2. La competitividad sistémica

La competitividad implica “un proceso paulatino (...) sobre mi negocio o mi institución, mi sector, mi país, hacia la lectura sistémica que facilite el encadenamiento armonioso de las estructuras políticas, financieras, de producción y mercados, soportados por nuevas instituciones normativas y políticas, facilitando así la articulación de las unidades, para hacer frente a la dimensión global con base en las ventajas competitivas”.¹⁵²

Por lo tanto, ese encadenamiento armonioso es el elemento central, sobre el cual se desarrolla el impulso de la competencia, es decir, que “el término sistémico (...) se remite (...) [al] sistema económico, en este sentido, describe un encadenamiento de actores, instituciones y políticas que se influyen mutuamente a través de

¹⁵¹ Para la presente investigación, se adoptará el enfoque que describe una diferencia entre la Competitividad Sistémica y Estructural.

¹⁵² Benavides, Olga, *Competencias y competitividad*. Mc Graw Hill. Colombia, 2002. p.4

múltiples mecanismos de retroalimentación, alcanzando en su totalidad un determinado grado de coherencia”.¹⁵³ El carácter sistémico, por lo tanto, obedece a una lógica de intereses en común, que le da ese sentido de coherencia, así, el eslabonamiento de cada uno de los actores se dirige hacia la formación de ventajas a nivel nacional e internacional.

De esta manera la Competitividad Sistémica nos lleva además, al carácter individual al hacer referencia “sobre mi negocio o institución”, indica que la responsabilidad de desarrollar al país emana de nosotros, como individuos que formamos una sociedad, que formamos empresas, instituciones, universidades, gobiernos y países. Si bien, son las élites políticas, económicas y sociales las que toman las decisiones que dirigen el rumbo de los Estados, también esas élites son parte de la sociedad, de todo un proceso cultural, de valores, de intereses, etc. estructuradas a través de la historia de sus países.

La anterior responsabilidad de competencia depende entonces de todas “las unidades locales, de todos los actores que pueden ejercer alguna influencia local: las empresas, los bancos, los sindicatos, las instituciones políticas y culturales de los estados nacionales, la ciencia y las redes de la sociedad civil”.¹⁵⁴

Con lo anterior, la Competitividad Sistémica rescata la importancia de la participación del Estado en ese proceso de encadenamiento armónico que la Industrialización Orientada en las Exportaciones (IOE) había minimizado años antes, ya que el Estado es el impulsor de las articulaciones y redes nacionales, porque es “el responsable de promover el bien común, así como de consolidar el sistema jurídico, la seguridad y la justicia, y garantizar la igualdad, la libertad y la paz”.¹⁵⁵

En el reconocimiento del papel del Estado impulsor, éste “debe asegurar, en primer lugar, niveles adecuados de investigación básica (...) pero además debe actuar como promotor, orientador y articulador de las actividades innovadoras y de los vínculos entre el aparato universitario de ciencia y tecnología y el sector productivo. Para ello debe de incrementar su papel como agente de financiamiento de los gastos de IyD e impulsar una mayor interacción entre los agentes integrantes del sistema innovador doméstico”.¹⁵⁶

Para asegurar y mejorar la competitividad internacional, en primer lugar se debe movilizar el recurso de poder político de planeación por medio del poder estatal, y segundo, estimular las potencialidades sociales contenidas en las redes con una base de reciprocidad.

¹⁵³ Meyer-Stamer, Jörg en Altenburg, T. pp.248 y 249

¹⁵⁴ Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit, *Las limitaciones de la globalización*. UNAM – Siglo XXI. México, 2002. p.33

¹⁵⁵ Gómez, Ricardo en Altenburg, T. Op. cit. p.52

¹⁵⁶ Katz, Jorge en Ibid. p.144

Ese poder estatal, debe promover políticas que ayuden a desarrollar esos niveles básicos de investigación, a través de:

- a] Subvenciones a proyectos de investigación,
- b] Incentivos fiscales,
- c] Financiamiento preferencial.¹⁵⁷

Pero, “la competitividad siempre significa, finalmente, la competitividad de las empresas”¹⁵⁸. Por un lado, éstas se enfrentan a la competencia internacional porque:

- 1] “Están sometidas a una presión de competencia que obliga a desplegar esfuerzos sostenidos para mejorar sus productos y eficiencia productiva; y
- 2] Están insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones”.¹⁵⁹

Si bien las empresas son las que se enfrentan a la competencia internacional, son los elementos de política, infraestructura, educación, etc., acciones de gobierno, de la sociedad, las que condicionan el funcionamiento correcto o no de los dos puntos previamente expuestos.

Tal como lo señala M. Porter, las ventajas competitivas nacionales proponen estrategias y estructuras empresariales, porque incluyen “la cadena de valor de una empresa como un sistema interdependiente o red de actividades, conectado mediante enlaces (...) los enlaces exigen también que las actividades estén coordinadas”.¹⁶⁰

Pero los elementos coordinados también necesitan actores con una actitud de cooperación. Ésta cooperación, en la década de los noventa se había basado en el Consenso de Washington, con la minimización de las regulaciones estatales. Ahora, hacia la primera década del siglo XXI, la cooperación se centra en el fortalecimiento de las estructuras institucionales públicas y privadas.

¹⁵⁷ Loc. cit.

¹⁵⁸ Ibid. p.249

¹⁵⁹ Messner, Dirk, *Latinoamérica hacia la Economía Mundial: condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica*. Material de trabajo N° 5. Fundación Friedrich Ebert. Argentina. 1998. p. 17

¹⁶⁰ Porter Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*.... Op. cit. p.74

La vitalidad de las empresas y las estructuras que representan las partes integrantes de una nación, nos remiten a los sistemas de innovación nacional, que ponen en el centro los factores políticos, institucionales y económicos para su desarrollo.

La innovación nacional o la realización de hecho de esa capacidad para generar, comercializar nuevos y mejores productos y procesos de producción, tiene que ver con las capacidades tecnológicas, es decir, con las habilidades y conocimientos necesarios para desarrollar, producir y vender productos, por lo tanto los gobiernos saben que estos elementos tienen una gran influencia en la competitividad internacional, en la eficiencia relativa y en el ingreso de las empresas.¹⁶¹

En el proceso de innovación y capacidad tecnológica, es vital el proceso de cambio tecnológico, porque:

- 1] No son reacciones simples y flexibles a los cambios en las condiciones de mercado.
- 2] El conocimiento científico cada vez desarrolla un papel más importante.
- 3] La complejidad de las actividades de investigación e innovación milita a favor de organizaciones institucionales.
- 4] Existe además un aprendizaje por medio de la práctica tanto de la gente como de las organizaciones.
- 5] No ocurre al azar, es una actividad acumulativa.¹⁶²

Lo señalado por el autor indica que el desarrollo tecnológico es, en primera instancia un proceso planeado, que se deja influenciar por el mercado internacional, que evoluciona a la par que las organizaciones institucionales en medio de conocimientos especializados, y en segunda instancia, que tiene implícitamente el impulso del Estado a través de varias décadas.

En ese tenor, “si el progreso es acumulativo, no sólo en el nivel de la compañía, sino también en el del país, la ventaja relativa de un país vis a vis otros países no surge de cualquier dotación original sino de un diferencial en el conocimiento tecnológico, experiencia, etc. los cuales se reproducen a través del tiempo”.¹⁶³

Siendo la innovación y el progreso técnico integrantes que promueven el desarrollo sistémico del país al involucrar al Estado, las industrias, las universidades, los institutos, etc. hacia un objetivo en común, se debe buscar su creación, mantenimiento y evolución. Los factores que ayudan a difundir la tecnología son:

- 1] Difusión internacional libre del conocimiento codificado científico y tecnológico.
- 2] Transferencias tecnológicas comerciales como licencias.

¹⁶¹ Dosi, Giovanni. Op. cit. p.17

¹⁶² Ibid. pp.97 y 98

¹⁶³ Ibid. p.140

- 3] Procesos de imitación tecnológicas.
- 4] Inversión extranjera directa para impulsar nuevas capacidades.
- 5] Comercio internacional en bienes de capital y componentes intermedios.¹⁶⁴

Cuando se promueve la tecnología, los actores beneficiados serán, entre muchos, las empresas, al encarar la competitividad nacional e internacional, ya que “las organizaciones industriales son los actores esenciales en la acumulación, innovación e imitación tecnológica”.¹⁶⁵

Precisamente esos elementos se describieron en el marco de la OCDE con la Competitividad Estructural. Ya que se asegura que la innovación es el factor central de desarrollo, en donde la organización empresarial es capaz de aprovechar el aprendizaje, y las redes de colaboración son apoyadas institucionalmente para fomentar la innovación.

Incluso “la mayoría de los estudiosos sectoriales subrayan la relación dinámica entre los primeros liderazgos innovadores, economías de escala, aprendizaje por la experiencia, explotación oligopólica de esas ventajas y competitividad internacional”.¹⁶⁶ De ésta forma, se pueden explicar las ventajas que tienen los PD en el mercado global, siendo éstos los primeros en relacionar los anteriores elementos.

Actualmente las estructuras empresariales se reorganizan a través de fusiones, ventas, adquisiciones, etc. con el propósito de enfrentarse a los retos de la competencia internacional y a la amplitud de los mercados. Así, el número de fusiones se ha incrementado, por ejemplo, Time Warner con American Online. Pero la competencia global no sólo implica fusiones, existen otras alianzas estratégicas, como General Motors con FIAT que de forma conjunta desarrollan plataformas para los automóviles¹⁶⁷, es decir, que las estrategias pueden ser a nivel de economías a escala u otro tipo de sinergias.

Muchas empresas dirigen sus estrategias al:

- 1] Desarrollo productivo: ciclos de vida más cortos de los productos con una oferta más diversificada.
- 2] Comercialización: los productos se distinguen por elementos de imagen y marcas.
- 3] Coordinación de la cadena de generación de valor agregado.¹⁶⁸

¹⁶⁴ Ibid. p.141

¹⁶⁵ Ibid. p.171

¹⁶⁶ Ibid. p.49

¹⁶⁷ Altenburg ,T. Op. cit. p.151

¹⁶⁸ Ibid. p.154

“A medida que aumenta el grado de especialización y complejidad de las tareas, se multiplica también la cantidad y calidad de las interacciones entre empresas e instituciones”¹⁶⁹, así el concepto de Competitividad Sistémica, insiste en crear enlaces, redes de comunicación, para aumentar las demandas, obligando a cada nivel a mejorar en pro del desarrollo. Y “para que se realice la integración, debe llegarse a acuerdos precisos que estimulen las condiciones de cooperación o adquisición, la división del trabajo y los estándares tecnológicos conjuntos”¹⁷⁰.

La integración que lleve a esos convenios, deberá ser coordinada por el principal ente regulador de las actividades políticas, de gestión, de administración, etc. entre los diversos actores, es decir, el Estado, el cual está obligado a transformarse constantemente. Para esto, se requiere de la modernización institucional que persiga elevar la productividad y competitividad internacionales.

Los tres ejes de la modernización institucional para la política de desarrollo productivo son¹⁷¹:

- 1] La gestión política del proceso de desarrollo,
- 2] La modernización de la administración pública,
- 3] La modernización de los sistemas de producción.

La primera tiene como objetivo incrementar la calidad de vida lo más posible para toda o la mayor parte de la sociedad. En este punto, la intervención del Estado tiende a incrementar por las deficiencias del mercado, como la oferta suficiente de bienes públicos, y la discrepancia entre la estructura de costo-beneficio privado y de la sociedad. La segunda se refiere a la competencia por calidad, complementada con una administración orientada al cliente y la comunidad. Es decir, crear un new public management¹⁷², que se refiere al nivel micro y su organización interna. La última se refiere a la vinculación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) con las grandes empresas bajo un proceso de encadenamiento productivo.

En resumen, la Competitividad Estructural es un modelo que basa la mayor parte de su fundamento en la importancia de la innovación y mejora tecnológica, ya que refleja las relaciones de los sectores del Estado, sin embargo este modelo sólo toma en cuenta tres niveles: el micro, el macro y el meso, pero dentro de éste último hace una particular acotación sobre la importancia del Estado.

La riqueza del modelo de Competitividad Sistémica se refiere, como ya se mencionó al reconocimiento de la importancia del Estado, estableciendo así cuatro niveles, agregando el nivel meta como factor impulsor no sólo

¹⁶⁹ Loc. cit.

¹⁷⁰ Ibid. p.155

¹⁷¹ Von Haldenwang, Christian, en Altenburg, T. Op. cit. p.113

¹⁷² Ibid. pp.117 y 118

del nivel meso sino del macro y micro, y dentro de esta riqueza de modelo, consta de una visión también social en lugar de una meramente económica.

Sin duda, el entorno de tecnología e innovación que rodea a la Competitividad Estructural fue necesario para llegar a estas conclusiones, pero son los cuatro niveles que propone la Competitividad Sistémica, los que recuperan el significado de todos los sectores con el calificativo de estratégicos, como lo es la educación, infraestructura, políticas de promoción o la organización interna de la empresa.

Por supuesto que la creación y generación de tecnologías e innovaciones significa, para el país que lo realiza, que hizo lo respectivo para crear ese desarrollo: invertir en capital humano-intelectual, infraestructura y promoción de proyectos, etc. para realizar y masificar esos exitosos resultados. Sin embargo, no todos los países lo pueden conseguir tan fácilmente, tal como los países de la región latinoamericana, que no cuentan con esas capacidades, y a pesar de lo anterior, sí pueden empezar a formar redes organizadas para cambiar la manera de pensar, de tomar decisiones y por consiguiente de actuar.

La Competitividad Sistémica va más allá de listar cuatro niveles, tiene que ver también con actitudes de la sociedad, por eso la riqueza del modelo, al señalar a la sociedad como factor esencial del desarrollo. Para mejorar a una nación no sólo se requiere de presupuesto, empleo o de universidades, se requiere de conciencia, cultura y convicciones sociales de superación.

Es así como surgen los cuatro niveles sistémicos que a continuación se describirán y condensarán para comprobar su capacidad de forjar condiciones de crecimiento nacionales.

2.3. Los cuatro niveles de análisis

El modelo de Competitividad Sistémica está integrado por cuatro niveles: el meta, meso, macro y micro, los cuales funcionan articuladamente, sin que alguno de ellos sea necesariamente más importante que el otro. Los niveles de análisis permiten observar el comportamiento de los actores, así como la importancia que tienen unos sobre otros para que funcionen adecuadamente en el encadenamiento.

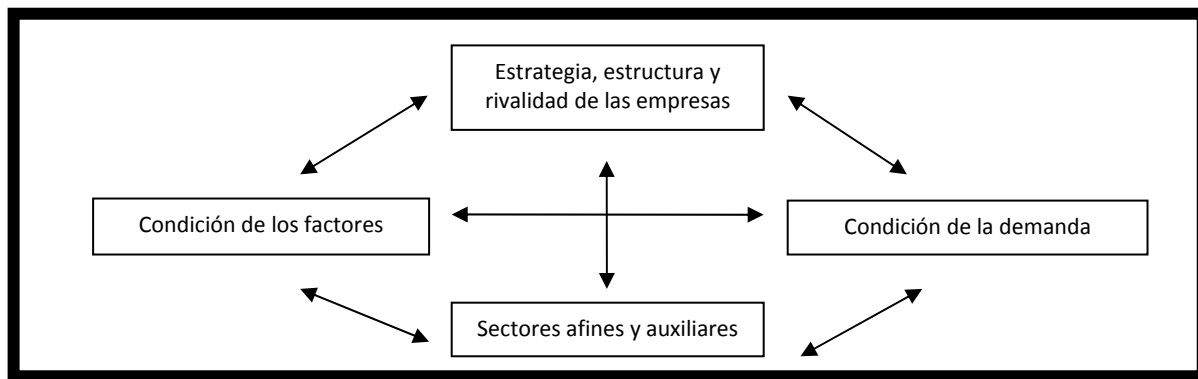
Como se mencionó, estos cuatro niveles se desarrollaron a partir de los estudios de la OCDE, en medio de “la necesidad para la cooperación de las características del conocimiento técnico, en particular, con un contenido específico. El mercado ha aumentado junto con la cooperación por el incremento del costo en investigación y

desarrollo, como la actual tendencia hacia la unión de las disciplinas que antes se encontraban en campos separados”.¹⁷³

Se trata de encontrar los puntos estratégicos en los cuales las acciones privilegian la construcción hacia la consolidación de las relaciones que articulan a los actores, instituciones, decisiones, entre otros, que implícitamente componen la red política científica-tecnológica nacional. El ideal es unificar varios objetivos, pero reconociendo que los cuatro niveles se yuxtaponen y son interdependientes uno del otro.

Las ventajas nacionales se obtienen de la cooperación y redes del país, de la relación de ambas con los objetivos e instrumentos de las políticas de gobierno. De ahí que la búsqueda de esa visión integradora, como lo plantea M. Porter en el “Diamante de la competitividad”, sea una idea holística pero al mismo tiempo interdependiente y generadora de los niveles meta, meso, micro y macro.

Cuadro 2. Diamante de la competitividad



Fuente: Michael Porter¹⁷⁴

M. Porter señala cada punto del rombo como un importante elemento que afecta el logro del éxito competitivo internacional y rescata el valor al organizar las redes, así como los actores principales que hacen a una nación competitiva, en especial reconoce la categoría del gobierno sobre esa formación estratégica.

Además existen otros factores, como los señala Dosi, la relación entre el proceso innovador y los patrones de crecimiento dependen de la dimensión tecnológica, económica y social-institucional¹⁷⁵, por lo tanto, se evidencia que el desarrollo económico de los países depende de la capacidad de organizarse y de coordinarse con el fin de ser más competitivos, ya que el beneficio será para la sociedad del país.

¹⁷³ OCDE. Op. cit. p.67

¹⁷⁴ Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003. p.175

¹⁷⁵ Dosi, G. Op. cit. p.243

Del desarrollo de ésta lógica es de la cual se desprende la Competitividad Sistémica, los países de la OCDE organizaron los sectores estratégicos de los cuales se vale un país para desarrollar una ventaja sólida y de largo plazo. Si bien la idea ya empezaba a desarrollar años antes con otros nombres y sinergias, también el ordenamiento de estos niveles pudo constatar y reafirmar la importancia de la integración y unidad de los niveles mencionados.

2.3.1. Nivel Meta

En este nivel, se requieren de “actores capaces de construir alianzas institucionales, políticas, comerciales, económicas, sociales, investigativas, de industrialización y comercialización, infraestructura y desarrollo”.¹⁷⁶

Contiene aspectos políticos y sociales relacionados con los valores y por lo tanto, con su capacidad de transformarse y auto innovarse. “El nivel meta es el de los aspectos socio-culturales asociados a valores, actitudes y habilidades institucionales”.¹⁷⁷ Éste nivel implica según Dirk Messner un consenso acerca del modelo orientado al mercado doméstico e internacional, la coincidencia en el rumbo de las transformaciones y la concordancia en la necesidad de imponer determinados intereses para el futuro, con una clara separación institucional, donde surge un Estado autónomo eficiente, al tiempo que los grupos de actores sociales privados y públicos están dispuestos a cooperar y articularse entre sí.¹⁷⁸

El nivel meta se encuentra constituido por los valores y cultura de la sociedad en un contexto institucional, para lo cual será necesario el papel del Estado como impulsor de la cooperación y la articulación de los actores de ese nivel y de los otros tres. Para que se desarrolle un nivel óptimo, se requiere de elementos esenciales como son:

- a] Orientación al desarrollo,
- b] Sistema político estable,
- c] Desarrollo industrial, y
- d] Garantizar una presión por desempeño a través de procesos del mercado o la intervención estatal.¹⁷⁹

¹⁷⁶ Benavides, Olga, *Competencias y competitividad*. Mc Graw Hill. Colombia, 2002. p.7

¹⁷⁷ Sutz, Judith en Altenburg, T. Op. cit. p.79

¹⁷⁸ Messner, D. Op. cit. pp.23 y 24

¹⁷⁹ Altenburg, T. Op. cit. p.245

Como se observa, los requerimientos del nivel meta están fuertemente ligados a las decisiones y acciones del Estado, ya que es la fuente articuladora del conocimiento de las realidades, de la cultura e intereses de manera que confluyan en oportunidades de crecimiento.

Por ejemplo, en la región de Asia, Taiwán se gobernó sobre la base de que el país estaría en guerra con la República Popular, por lo cual se suspendieron las garantías constitucionales a partir de 1947, y hasta 1987 por medio de la Ley Marcial se dejaron de prohibir las huelgas, reuniones públicas, etc.¹⁸⁰ Además, por sus orígenes en el Imperio, se desarrolló una cultura de obediencia, situación que facilitó la institucionalización del país y su control.

Ya que la Competitividad Sistémica tiene como elemento fundamental la integración social, un objetivo importante será evitar la fragmentación social.¹⁸¹ La integración social implica la capacidad de articular intereses, de crear un consenso acerca del modelo económico, de armonizar la dirección del cambio o rumbo social, para concretar intereses comunes.

El reto es fomentar esa integración a través del diálogo entre los grupos de los niveles sistémicos, y crear un interés nacional, ya que el diálogo incentiva la disposición, aptitud, actitud a mediano y largo plazo en pro de un desarrollo nacional.¹⁸²

Por lo tanto, la cooperación, la disposición, y el diálogo deben arrancar desde una base político-social que evite la fragmentación, dirigida a todas las regiones a través de los acuerdos y tratados regionales para promover esa integración.

Ante lo dicho previamente, no se debe perder de vista que el Estado debe de fomentar el contrato social, y unir a los sectores no sólo industriales, institucionales o gubernamentales, sino a la sociedad en general. Para incentivar ese objetivo debe invertir en educación, promoviendo el desarrollo económico, poniendo como centro primordial de sus decisiones, el aprendizaje y empleo.¹⁸³

Regresando al ejemplo asiático, “el gobierno ha estado tratando de aumentar el atractivo general de Taiwán para las empresas en los sectores de alta tecnología (...) la infraestructura de ciencia y tecnología de Taiwán se ha

¹⁸⁰ Wade, Robert, *El Mercado Dirigido*. FCE. México, 1999. p.317

¹⁸¹ Messner, Dirk en Altenburg, T. Op. cit. pp.36 y 37

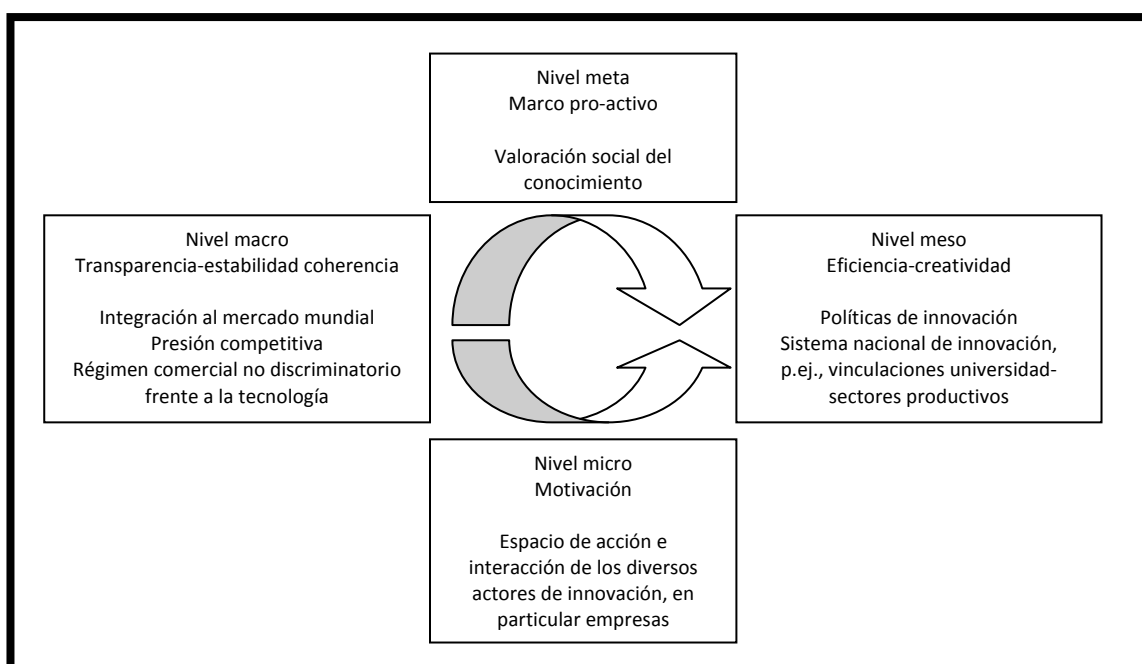
¹⁸² Messner, D. Op. cit. p.24

¹⁸³ Maggi, Claudio y Messner, Dirk, *Gobernanza global. Una mirada desde América Latina. El rol de la región frente a la globalización y a los nuevos desafíos de la política global*. Fundación desarrollo y paz. Nueva sociedad. Venezuela, 2003. p.112

transformado por medio de una densa red de laboratorios del gobierno, organizaciones de ayuda industrial, instalaciones de educación técnica y fondos especiales para comprar tecnología extranjera e intensificar la investigación y el desarrollo internos”.¹⁸⁴

Los ejemplos asiáticos ponen al descubierto el papel del funcionamiento del nivel meta, si bien se reconoce que la región tiene problemas propios, también sus aciertos han permitido el desarrollo de la tecnología a través del impulso del Estado. Además se evidencia la relación del nivel meta con otros niveles sistémicos, ya que sólo el consenso y la unión crearán una nueva perspectiva y prospectiva de la situación económica de una población.

Cuadro 3. Esquema analítico para la competitividad aplicado a la innovación.



Fuente: Instituto Alemán de Desarrollo¹⁸⁵

El cuadro 3 muestra la importancia del nivel meta, resaltando los valores y cultura como partes igualmente esenciales en la construcción de los elementos que generan el desarrollo. Cabe señalar que “los factores de productividad y competitividad dependen fundamentalmente de la capacidad de generación de conocimiento, del procesamiento eficaz de la información y la capacidad cultural de las personas, empresas y territorios”.¹⁸⁶

¹⁸⁴ Wade, R. Op. cit. p.218

¹⁸⁵ Cuadro del Instituto Alemán de desarrollo citado por Judith Sutz en Altenburg T. Op. cit. p.82

¹⁸⁶ Maggi, C. Op. cit. p.105

La relación de la sociedad, su cultura, sus costumbres, su conocimiento, etc. así como la forma en que crean sus instituciones, sus gobiernos, sus universidades, entre otros, facilitan o no el encadenamiento de las relaciones entre los diversos actores sistémicos que promueven un desarrollo económico, y que beneficiarán a su sociedad. De esta forma se explica el porqué de la importancia de la valoración social que muestra el cuadro 3, mismo que es formador del Estado, el cual dirige las acciones que delinean el presente y futuro de los países.

2.3.2. Nivel Macro

Este nivel analiza la situación nacional y la racionalidad del Estado, las políticas públicas y las prioridades generales y particulares, como elementos que interactúan, condicionan la capacidad productiva, financiera, regulatoria, institucional y laboral del país, así como en sus procesos y su inserción en el mercado.¹⁸⁷

El nivel macroeconómico implica:

- 1] Una política fiscal que incremente los ingresos presupuestarios y reduzca el déficit.
- 2] La aplicación de medidas que reduzcan el gasto público sin afectar sectores como salud, educación o infraestructura, con el fin de no poner en peligro el futuro del crecimiento. La reducción del gasto debe ser a gastos consuntivos, eliminar privilegios, etc. Además debe ser acompañada por políticas estructurales y sociales.
- 3] La reforma monetaria debe regular los flujos de capital foráneo, y fortalecer el sector financiero.
- 4] Asegurar la competencia en los mercados.¹⁸⁸
- 5] El tipo de cambio.
- 6] La política comercial.
- 7] La política institucional y normativa.
- 8] Una política tributaria.¹⁸⁹

Por otro lado, la estabilidad macro, el desarrollo de las directrices nacionales que fomenta el Estado, etc. deben estar acompañadas por un consenso en pro del desarrollo de la nación, de esta forma, la sociedad civil y el Estado deben de facilitar la competitividad productiva a través de la cooperación, negociación o convenios por medio de diferentes acciones como:

- 1] Incentivar inversiones productivas,

¹⁸⁷ Benavides, Olga. Op. cit. p.9

¹⁸⁸ Messner, D. Op. cit. pp.26 y 27

¹⁸⁹ Benavides O. Op. cit. p.17

- 2] Determinar políticas arancelarias orientadas a la protección de sectores estratégicos de producción interna temporalmente,
- 3] Crear y fortalecer conglomerados que faciliten la comercialización,
- 4] Determinar la inversión estatal,
- 5] Transferencia contractual de tecnología,
- 6] Facilitar la inversión extranjera,
- 7] Orientar la política monetaria y cambiaria,
- 8] Fomentar la investigación productiva,
- 9] Garantizar las condiciones de seguridad y confianza,
- 10] Facilitar infraestructura.¹⁹⁰

Con la interacción de los factores señalados, se consigue una base sólida capaz de generar un desarrollo económico y social en un mediano plazo. La importancia del nivel macro radica en que de ella dependen políticas nacionales de suma importancia como lo es la reforma tributaria o comercial.

Cuadro 4. Factores determinantes de la competitividad sistémica

| Factores determinantes de la competitividad sistémica (Competitividad a través de su interacción) | | | |
|---|---|--|---|
| Nivel meta | Nivel macro | Nivel meso | Nivel micro |
| Factores socioculturales Escala de valores Patrones básicos de organización política, legal y económica Capacidad política y estratégica | Política: <ul style="list-style-type: none"> • presupuestaria • monetaria • fiscal • de competencia • cambiaria • comercial | Política: <ul style="list-style-type: none"> • de infraestructura física • educativa • tecnológica • de infraestructura productiva / industrial • ambiental • regional • selectiva de importaciones • selectiva de exportaciones | Capacidad gerencial Estrategia empresarial Gerenciamiento de la innovación Uso de prácticas óptimas a lo largo del ciclo de producción (desarrollo de producción y mercadeo) Pertenenencia a las redes de cooperación tecnológica Logística empresarial Interacción entre proveedores, productores y usuarios |

Fuente: Esser et al.¹⁹¹

El cuadro 4 contiene los elementos esenciales de cada nivel de la Competitividad Sistémica, y como se observa en el nivel macro, son las políticas de ámbito nacional las que dependen de las decisiones del gobierno para garantizar o vulnerar una estabilidad macro, pero sobre todo, un equilibrio que forma parte del engranaje sistémico que promueve el desarrollo del país.

¹⁹⁰ Ibid. p.15

¹⁹¹ Cuadro de Esser et al, citado por Hugo Nochteff en Altenburg T. Op. cit. p.207

2.3.3. Nivel Meso

Aquí se encuentran todas las organizaciones, como las empresas, la industria de servicio, universidades, sindicatos, entre otras, con sus respectivas unidades productivas y sujetas a condiciones cambiantes. Siendo las organizaciones las que reflejan el orden social y que a través de su interacción consolidan su propio sistema y determinan los subsistemas requeridos para garantizar el éxito de dicha interacción.¹⁹²

La organización también va a depender en gran medida de la capacidad del Estado para fomentar uniones sanas e interesadas unas de las otras en busca del mejoramiento continuo.

“Los Estados nacionales desempeñan papeles preponderantes para su logro, por medio de sus instituciones de apoyo a la producción, de sus políticas de apoyo y regulaciones estables nacidas de los intereses internos y de su proyección mundial.¹⁹³ Así es como los gobiernos promueven cada uno de sus sectores, a través de políticas que benefician a las organizaciones, ya que son bajo estas modalidades en las que se encuentra integrada la sociedad.

Las políticas de nivel meso son:

- 1] Tecnológica: innovación permanente, capacitación de empleados, investigación y desarrollo.
- 2] De importación y exportación: empresas competitivas con presiones por su desempeño, mismas que se relacionan con la política comercial.
- 3] De fomento a la exportación: institutos que proporcionan información específica sobre los mercados extranjeros; facilitación de financiamiento y seguridad.
- 4] Estructura industrial: El Estado no se limita a crear condiciones en la actividad empresarial, sino estimula a los empresarios para invertir en diferentes ramas, incluso debe actuar como un empresario más.
- 5] Regional: busca el equilibrio entre las diferentes regiones, evitando la concentración de empresas necesarias.¹⁹⁴
- 6] Ambiental: “se debe concebir y desplegar posiciones que garanticen a la región constituirse en potencia para el desarrollo sostenible”.¹⁹⁵

“Los patrones de organización social, el flujo informativo, los canales abiertos de información, las estructuras y la comunicación articuladas se convierten por si mismos en factores competitivos”.¹⁹⁶ La formación del nivel meso

¹⁹² Benavides, O. Op. cit. p.17

¹⁹³ Ibid. p.24

¹⁹⁴ Altenburg, T. Op. cit. p.246

¹⁹⁵ Benavides, O. Op. cit. p.23

es promovida por la política pública, las instituciones intermedias y las asociaciones.¹⁹⁷ Son todo un conglomerado de interacciones, que impulsadas por el Estado, se desarrollan y crean, directa o indirectamente ventajas competitivas, locales y nacionales, e incluso regionales.

Así surgen redes de colaboración que unen a las empresas, sindicatos, institutos científicos tecnológicos, universidades, etc., elaborando escenarios para el desarrollo regional.

Pero las políticas que contienen el nivel meso tienen dos líneas:

- a] Nacional: se refiere a infraestructura física e inmaterial (transportes, telecomunicaciones, formación de sistemas educativos, etc.), las políticas selectivas y activas del comercio exterior y la defensa activa de intereses a nivel internacional.
- b] Regional y local: políticas descentralizadoras que implican la conservación de la importancia del Estado.¹⁹⁸

Por tal razón, el concepto de Estado debe estar presente, en busca de llevar a cabo los objetivos de la política económica y de desarrollo social, donde los sectores público y privado cooperan para crear una base política social sólida. Ante esta situación, las interacciones no sólo se refieren a nivel nacional sino internacional, una razón más para fortalecer las redes nacionales, ya que se encuentran de cara a las de otros países.

En esta transformación del Estado, en la cual, éste conserva su importancia, se observa el cambio referido a la *gobernanza global*, cuyas características son:

- 1] Policéntrica.
- 2] Tiene varios niveles de cooperación, coordinación y búsqueda colectiva de soluciones.
- 3] Se materializa en un sistema multinivel de redes.
- 4] Responde a soberanías compartidas, misma que no implica pérdida sino transformación del contexto internacional.
- 5] Reorganización de los aparatos gubernamentales con el objetivo de articular políticas.
- 6] Tiene lugar en un campo de tensión, formado por intereses nacionales, relaciones de poder, a menudo asimétricas y la necesidad de solucionar problemas en forma colectiva.¹⁹⁹

¹⁹⁶ Messner, D. Op. cit. p. 34

¹⁹⁷ Loc. cit.

¹⁹⁸ Ibid. p.37

¹⁹⁹ Maggi, C. Op. cit. p.48

Con los factores que caracterizan a la gobernanza global, se puede ver que el Estado se encuentra insertado en las actividades locales, estatales e internacionales, mismas que van desde el ámbito meramente político hasta el social, pasando por el económico, cultural, comercial, etc., las cuales habrán que articularse para seguir con el principio de cooperación, interacción y evolución nacional.

Por lo que respecta al punto cuatro, las “soberanías compartidas”²⁰⁰ se refieren a las políticas tecnológicas, innovadoras, industriales, educativas, etc. que dependen de la relación estrecha de los actores del nivel micro y meso.

El nivel meso evidencia la organización y función de las estrategias de los actores sociales, misma que se vincula con las estructuras de la sociedad, es decir, del nivel meta, que se refiere a la capacidad de decisión y planeación a largo plazo.

Los Países de Reciente Industrialización (NIC’s), han obtenido logros importantes por haber sabido forjar esas redes, y que permiten observar el impacto y la retroalimentación existente entre los progresos económicos, científico-tecnológicos y culturales.

Taiwán y Corea se aislaron de la competencia internacional hasta finales de la década de los ochenta, sin embargo, el proteccionismo fue acompañado de una política comercial selectiva, cuya consecuencia fue la preparación del sector industrial nacional durante 30 años para entrar a la apertura comercial.

Cuadro 5. Análisis ideal de la competitividad sistémica.

| Competitividad sistémica como punta de análisis y prescripción. | | |
|---|--|--|
| Nivel | Categorías de búsqueda | Constelación ideal |
| Meta | <p>¿Existe una visión del desarrollo económico ampliamente aceptada (p.ej., la economía de mercado y la apertura hacia el exterior)?</p> <p>¿Existe un consenso básico (local/regional) sobre cuáles son los sectores que constituyen los soportes del desarrollo industrial?</p> <p>¿Cómo funciona la interacción de los actores claves? ¿Estarán ellos en condiciones de realizar procesos de negociaciones por resultados (<i>problem-solving</i>)?</p> <p>¿Cuán rápido reaccionan los actores clave ante problemas, desafíos y oportunidades?</p> <p>¿Cuál es el grado de desarrollo del capital social?</p> | <p>Los factores culturales favorecen al empresario; existe un amplio consenso sobre la necesidad de desarrollo económico y la conveniencia de la industrialización.</p> <p>Los mecanismos de negociación entre importantes grupos sociales funcionan bien.</p> <p>El Estado dispone de una competencia mínima para formular e implementar políticas.</p> <p>Existen mecanismos desarrollados para la conservación y renovación del capital social.</p> |
| Macro | <p>¿Son estables las condiciones macroeconómicas? ¿Es previsible la política macroeconómica? ¿Son favorables las condiciones macroeconómicas para el desarrollo industrial?</p> | <p>Condiciones macroeconómicas estables, previsibles.</p> <p>La protección externa es moderada, las condiciones financieras aceptables, etc. favorecen a las empresas industriales.</p> |

²⁰⁰ Messner, D. Op. cit. p.39

| | | |
|-------|---|---|
| Meso | <p>¿Existe un “paisaje” institucional del nivel meso orientado hacia la empresa?</p> <p>¿Existen asociaciones empresariales operativas?</p> <p>¿Cómo funciona la interacción entre las instituciones del nivel meso y las empresas?</p> | <p>Instituciones del nivel meso que se ajustan al perfil de especialización de la economía.</p> <p>Asociaciones de empresas operativas.</p> <p>Estrecha interacción entre empresas/asociaciones e instituciones del nivel meso; intensa articulación de oferta y demanda.</p> |
| Micro | <p>¿Están las empresas a la altura de la época en cuanto a sus conceptos de gestión y nivel tecnológico?</p> <p>¿Cuán intensivas son las relaciones de cooperación verticales y horizontales?</p> | <p>Empresarios como “organizaciones en proceso de aprendizaje”.</p> <p>Redes entre empresas para acelerar procesos de aprendizaje colectivo.</p> |

Fuente: Jörg-Stamer²⁰¹

El cuadro 5 muestra el planteamiento de lo que idealmente serían las relaciones de los cuatro niveles sistémicos para impulsar de manera correcta y sin problemas el desarrollo de un país. Sin embargo, la columna referida a las categorías de búsqueda establecen las generalidades que debe cubrir mínimamente un país para promover las interconexiones entre los niveles, mismas que conllevan a un trabajo conjunto entre el Estado y sociedad de años.

2.3.4. Nivel Micro

El nivel micro es el que “comprende a los empresarios, los empleados y los trabajadores que hacen parte fundamental en la calidad de protagonistas internos de la competitividad, con sus competencias potencian los recursos y construyen las interrelaciones en la empresa, con clientes y proveedores”.²⁰²

El cual se encuentra conformado por los demandantes y productores de la dinámica innovadora.²⁰³ Muestra la importancia de la organización dentro de las empresas, como unidad básica de la competencia nacional.

La competitividad está estrechamente relacionada con la calificación y compromiso de la mano de obra de los trabajadores. Su base es el mejoramiento, la innovación y reconversión, en el marco de la complejidad, la flexibilidad y la integración.²⁰⁴ Estos elementos son en general, las características de la empresa reflejada en el trabajo de sus empleados, pero éstos últimos, deberán tener la responsabilidad de crear una conciencia y cultura productiva; por otro lado los administrativos y ejecutivos deberán innovar el conocimiento y estrategias para hacer más eficiente y eficaz la cadena de valor; y por último, los empresarios o dueños tendrán que insertarse en la lógica del mercado, a través de las facilidades de los demás niveles sistémicos. La competencia internacional

²⁰¹ Jörg-Stamer en Altenburg, T. Op. cit. p.243

²⁰² Benavides, O. Op. cit. p.24

²⁰³ Altenburg, T. Op. cit. p.81

²⁰⁴ Benavides, O. Op. cit. p.29

transforma constantemente los requerimientos del mercado, por eso, las empresas también deben cambiar sus productos, procesos, técnicas, etc.

Las empresas en la actualidad enfrentan una serie de exigencias nacionales y globales como:

- 1] La globalización de la competencia de los productos,
- 2] El crecimiento del número de competidores,
- 3] La diferenciación de la demanda,
- 4] La reducción de los ciclos de producción,
- 5] Implantación de innovaciones radicales,
- 6] Avances tecnológicos.²⁰⁵

Por lo anterior deben de organizarse para incrementar la eficiencia, flexibilidad, calidad, etc. porque las exigencias que ellas enfrentan involucran de manera directa a su entorno, a su capacidad de formar redes de colaboración no sólo interempresariales, sino con universidades, centros de investigación y desarrollo, instituciones financieras, tecnológicas, etc., que formarán parte central de la capacidad que tengan para enfrentarse a la competencia global.

Así se observa que “continúa siendo clave promover una inserción más dinámica y diversificada en el comercio mundial, preocuparse de la manera más explícita de la sostenibilidad de las tendencias macroeconómicas – en particular de los flujos financieros –, y aumentar la capacidad de incorporar tecnología y difundir productividad en la sociedad a través de políticas mesoeconómicas – inversión en infraestructura, educación, capacitación laboral, apoyo a la innovación tecnológica y de gestión, desarrollo del segmento de largo plazo de mercado de capitales y de acceso de las [pequeñas y medianas empresas] PyMES y de las empresas sin historia”.²⁰⁶

Lo que se vuelve a evidenciar es la gran relación que todos los niveles tienen, uno depende de que el otro se efectúe de manera eficaz, de que se impulsen, es decir, que esta soberanía compartida pone al descubierto que la competitividad no tiene que ver sólo con las empresas, o con las políticas de algún gobierno, sino se refiere a toda una mega red que intensifica las relaciones, los aprendizajes, las experiencias, las innovaciones, etc. elementos formadores del Estado, por lo tanto, cuando un país es competitivo internacionalmente, significa que todo el país funciona relativamente de una manera organizada y coherente en pro de objetivos previamente definidos.

²⁰⁵ Messner, D. Op. cit. p.30

²⁰⁶ Maggi, C. Op. cit. p.177

2.4. Ventajas de la competitividad sistémica

Las ventajas del modelo de Competitividad Sistémica, demostrarán que es posible su aplicación, tal como se ha mencionado, sin importar qué tipo de país sea (PD o PSD) el que lo lleve a cabo.

Para comenzar con las ventajas, la Competitividad Sistémica promueve la autonomía institucional entre el Estado, la empresa y demás organizaciones para crear vínculos saludables de cooperación y articulación, evitando relaciones corruptas, de amiguismos o clientistas. Cuando las instituciones, el gobierno y la sociedad tienen claros sus límites, sus alcances, sus metas, es más fácil conseguir propósitos en común, también es posible establecer conexiones organizativas capaces de promover buenas relaciones entre los niveles sistémicos, sin que se generen distorsiones en esa mega red llamada nación.

Otra ventaja que se desprende de esa buena relación, es el desarrollo y promoción de la tecnología, de la innovación, del conocimiento. Siendo estos recursos importantes con los que cuenta un país, ya que son la pauta para el mejoramiento de las sociedades. Al impulsar “los sistemas dinámicos, (...) la evaluación de las actividades tecnológicas también incluye el prospecto de crear nuevas demandas de mercado, y de acumular a través del tiempo, conocimiento específico de la empresa que abre mayores aplicaciones y oportunidades a futuro”.²⁰⁷

Y cuando los países son fuertes en materia de innovación y competitividad, desarrollan regiones de comercio o integraciones para impulsar el mercado doméstico de la región y responder a las exigencias del mercado global. Al establecer integraciones se promueve la unidad, la fusión de intereses nacionales, etc.

En ese tenor, “los países del Sur, especialmente los de tamaño pequeño y mediano sólo podrán tomar parte activa en los espacios multinacionales y avanzar en una inserción global efectiva estableciendo alianzas de carácter político, económico y tecnológico”.²⁰⁸ Por lo tanto, otra ventaja de la Competitividad Sistémica es que es un modelo que impulsa no sólo la integración nacional, sino regional, con el fin de que a nivel internacional, tengan en conjunto los países, más o mejores ventajas competitivas. Por ejemplo, dentro de los objetivos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), se aseguró que, “para superar su situación de crisis deben crear instituciones intergubernamentales que respondan a la lógica de las redes locales y subnacionales”.²⁰⁹ De esta forma se promueven experiencias en negociaciones internacionales, la promoción de intereses nacionales y regionales, la armonización de leyes, etc.

²⁰⁷ Dosi, G. Op. cit. pp.115 y 116

²⁰⁸ Maggi, C. Op. cit. p.269

²⁰⁹ Ibid. p.293

Siguiendo con los PSD, y con las ventajas del modelo, se tiene que “los países en desarrollo deben seguir promoviendo una inserción más plena a la economía internacional, pero esta no constituye la panacea, representa sólo una fracción de la actividad económica”²¹⁰, por lo tanto, el desarrollo de los vínculos en el interior del país es lo primordial, de esa forma, la coherencia y encadenamiento armónico será el reflejo hacia el exterior.

Lo anterior cobijado por decisiones planeadas, estudiadas, etc., el Estado será coherente entre el tamaño, forma, tipo de su mercado interno, y el grado de inserción de su país en sus relaciones económica-comerciales internacionales. La ventaja en este caso esta ligada a la lógica del mercado interno con el internacional, bajo el control del Estado como impulsor del desarrollo, de la dinámica nacional, pero sobre todo como conocedor de la situación económica, política y social del presente y futuro.

Por lo tanto, éste modelo obliga a las naciones a planear políticas de los cuatro niveles a largo plazo, analizando las posibles problemáticas, cambios, reestructuraciones, ganancias, y ventajas de emplear determinadas estrategias. La toma de decisiones se hace consciente y bajo elementos previamente organizados y racionalizados. En este aspecto, la visión del Estado y el compromiso de los gobiernos para con su sociedad estimularán más las políticas a favor del desarrollo.

Otra situación que se agrega es el impulso e importancia que se le da a la sociedad, se le toma en cuenta no como una masa apartada y pasiva de las acciones y oportunidades que fomenta el Estado, sino que, esa masa que parece no tener cara y voz, es cada día más crítica, más participativa y consciente de su papel como parte vital de un país en busca del desarrollo, ya que es la sociedad la que forma las élites políticas, económicas, la que crea sindicatos, universidades, empresas, etc., la sociedad es igual a todos los actores de todos los niveles.

De lo anterior se desprende, la necesidad impostergable de crear vínculos, desde los sociales, culturales, o laborales hasta los ambientales, ya que con una mentalidad de unión, fortaleza, de ayuda mutua y sinergias con un sólo rumbo, el aprendizaje que deja la Competitividad Sistémica está relacionada con ese cambio de actitud desde dentro del país para proyectarla al exterior.

En esa proyección nacional dirigida hacia la internacional, tenemos que, otro elemento que hace de la Competitividad Sistémica una fuente de ventaja es el fomento a la participación activa en los foros internacionales. Además de incrementar su participación en foros como el del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio, se impulsa la búsqueda de una reforma del sistema de toma de decisiones de impacto internacional.

²¹⁰ Ibid. p.156

Existen áreas en las que urge incrementar la participación de los países en vías de desarrollo, por ejemplo, en el Foro para la Estabilidad Financiera, en donde no tienen ninguna representación los países en vías de desarrollo; en el Banco de Pagos Internacionales, donde poco a poco a tenido más participación pero que sigue haciendo falta más representación ya que los comités están integrados básicamente por los G-10²¹¹; o la Junta del Fondo Monetario Internacional, donde los países en vías de desarrollo tienen una presencia pequeña.²¹² Cuando los PSD promueven bloques o integraciones es más fácil hacer valer sus intereses en el escenario internacional, y mejor aún, que sus voces sean escuchadas en las grandes organizaciones internacionales, mismas que buscan la regulación de diversas actividades entre los países.

Otra ventaja, consecuencia de lo anterior, se refleja en el mejoramiento de habilidades y capacidades para preparar una verdadera posición negociadora al adquirir experiencia por la participación en los foros internacionales. Como se mencionó, la experiencia en las negociaciones es vital, pero cuando está de por medio la transformación del marco económico mundial, los países, sobre todo los PSD deben de crear esa capacidad de posicionar sus intereses, sus principios y llevarlos a cabo con esas nuevas habilidades adquiridas.

La región que recientemente ha podido enlazar varios de los niveles de la Competitividad Sistémica es el sureste de Asia. Aunque la aplicación del modelo no sólo se remite a esa región, ya que algunos países desarrollados han empleado este modelo de eslabonamiento nacional para desarrollarse internamente y ser competitivos al exterior.

De nuevo, se pone al descubierto que el papel del Estado, la forma en que está relacionado con la sociedad, instituciones, sociedad, y demás actores, sumado a la cantidad y calidad de esas interconexiones entre las estructuras nacionales, y la manera en que todo ello se transforma y evoluciona con el mercado internacional, contribuyen al desarrollo nacional.

En ese sentido, “la capacidad de aprovechar los beneficios del comercio internacional depende en mucho de la disponibilidad oportuna de recursos físicos y humanos y de las políticas económicas que se adopten. Los países del sureste asiático gozaron de mucha autonomía para definir sus políticas durante sus primeros decenios de desarrollo. Así aplicaron políticas selectivas e intervencionistas para la promoción de las exportaciones,

²¹¹ El Grupo de los Diez (G-10) se creó en 1962, al ponerse en marcha el Acuerdo General de Préstamos (...) y según el cual los Gobiernos de ocho países miembros del FMI (Bélgica, Canadá, Francia, Italia, Japón, Países bajos, Reino Unido y Estados Unidos) y los Bancos Centrales de otros dos (República Federal Alemana y Suecia) asignaron recursos al FMI para la concesión de créditos a otros socios en determinadas circunstancias. Suiza que no es parte del Fondo forma parte también del Grupo de los Diez. En Tamames, Ramón, *Estructura Económica Internacional*. Alianza editorial. Madrid. 2001. p.118.

²¹² Maggi, C. Op. cit. p.210

ofreciendo incentivos que exigían como contrapartida la generación de la capacidad productiva en términos internacionalmente competitivos y en plazos razonables”.²¹³

Como ya se mencionó, el desarrollo y creación de ventajas competitivas no son productos del azar, sino de la selección de políticas a largo plazo, estrategias de innovación y aprendizaje, relaciones interempresariales e intersectoriales, etc. por lo tanto, depende de el buen funcionamiento de las cuatro niveles, y de las relaciones que al interior de estos se lleven a cabo.

2.5. Desventajas de la competitividad sistémica

Como se observó, las ventajas que se tienen con la aplicación del modelo son varias, pero en ocasiones el implementar un modelo de desarrollo no resulta tan fácil debido a que los vicios, gobiernos, estructuras, etc. hacen inoperable cualquier tipo de cambio. Por ello se analizarán también las desventajas de la Competitividad Sistémica.

En principio se debe saber que, estas desventajas dependerán de la región o país que se analice, ya que las debilidades o deficiencias de cada país serán la problemática que se enfrente el modelo sistémico.

Una desventaja importante del modelo es que “la competitividad sistémica sin integración social es un proyecto sin perspectivas”.²¹⁴ Si la región tiene una fragmentación social, será muy complicado llevar a cabo el modelo. Esta problemática principalmente se da en los PSD, ya que por su historia, sus instituciones o su gobierno van formando poco a poco sociedades desunidas. Situación que puede incluso imposibilitar el llevar a cabo el modelo de desarrollo.

La Competitividad Sistémica necesita de todo un marco articulado antes de implementar este modelo, deben resolverse algunas tareas como:

- 1] Ejercitar una macropolítica estable.
- 2] Generar impulsos selectivos para mejorar la cooperación entre las empresas y la competitividad de las mismas y contribuir al desarrollo de un perfil de especialización.
- 3] Crear patrones de diálogo y toma de decisiones para evitar la fragmentación social.
- 4] Reorganizar instituciones del entorno empresarial.

²¹³ Ibid. p.158

²¹⁴ Altenburg, T. Op. cit. p.209

- 5] Especialización comercial.
- 6] Explotar las ventajas de los recursos naturales y bajos costos salariales, sin poner de lado políticas de medio ambiente.
- 7] Avanzar a segmentos más intensivos de valor agregado.
- 8] Es necesario implementar políticas sociales y una redistribución orientadas a los más pobres.²¹⁵

Conseguir ese marco es complejo, requiere en primera instancia que las estructuras políticas lleguen a un objetivo; segundo, proyectarlo a la sociedad, y que ésta comience a generar esos cambios. Llegar a un acuerdo sobre cada punto podría costarle al país por lo menos veinte años de debates y discusiones por los diferentes intereses políticos, económicos, sociales, financieros, etc. que se manejan en un país.

Otro elemento es la redistribución eficiente del ingreso, que ha sido un componente medularmente problemático, no sólo de éste modelo económico, sino del capitalismo. La redistribución implica el uso eficiente de los recursos, y dar a cada quien lo que se merece. Y si bien es una meta complicada de lograr, países como Taiwán han sido exitosos respecto de éste elemento.

La dificultad se vuelve a plantear con los PSD, y sobre todo los latinoamericanos, donde la organización gubernamental e institucional vuelve aún más compleja la redistribución efectiva del ingreso. Para muchos gobiernos, el tema de mejoramiento de la sociedad, de desarrollo económico y/o social no es una prioridad. Creándose una apatía social, gubernamental, institucional, etc. que no parece tener solución.

Como tampoco lo son las políticas científicas, tecnológicas e innovadoras, más bien se observan bajo un ámbito débil y desarticulado del Estado, provocando una carente productividad y aprovechamiento de las estructuras empresariales, ya que se tiene que:

- a] Los servicios son subutilizados,
- b] Hay una insuficiente coordinación con el sector empresarial,
- c] Las instituciones son vulnerables,
- d] Junto con la falta de mecanismos de financiamiento.²¹⁶

A estos gobiernos también se les conoce como sistemas miopes porque “evalúan a las actividades tecnológicas como una inversión ordinaria, es decir, sobre la base de su tasa de ganancia prospectiva en respuesta a una demanda del mercado existente y precisa, e incluyendo descuentos rígidos por el tiempo y el riesgo”.²¹⁷

²¹⁵ Messner, Dirk. Op. cit. pp.42 y 43

²¹⁶ Altenburg, T. Op. cit. p. 90

La miopía de las empresas y sistemas nacionales es causada por cuatro razones²¹⁸:

- 1] El sistema que proporciona los fondos para negocios evalúa el desempeño a corto plazo.
- 2] La definición rígida de negocio limita oportunidades.
- 3] Expectativas tecnológicas falsas.
- 4] La importancia del aprendizaje, capacidad y comunicación es de nueva cuenta ignorada.

La miopía de los gobiernos, de las empresas, y de la sociedad sólo perpetua la situación de subdesarrollo de las naciones, malinterpretando las necesidades sociales por reacciones cortoplacistas gubernamentales. En ese sentido “el gobierno no logra crear consenso político para imponer los necesarios *shocks* en la política económica. Más bien actúa a través de “decretos de necesidad y urgencia” y otros mecanismos autoritarios”.²¹⁹

Señalando otra desventaja, relacionada con los gobiernos es que dentro de los países “las prácticas político-culturales reales de las élites y grupos de poder dominantes de la región [de América Latina], que tradicionalmente han promovido la inestabilidad constitucional como medio para ejercer el poder” han generado débiles instituciones gubernamentales, un débil sistema jurídico, etc. que sólo dificultan la aplicación sistémica.

Un elemento más de desventaja es la creencia que se adquiere como verdadera sobre la explicación de las actividades innovadoras y su evolución que dependen de:

- a] La existencia de asimetrías entre empresas y países en sus capacidades tecnológicas.
- b] La coexistencia de empresas “mejores y peores” caracterizadas por desempeños tecnológicos.²²⁰

Las asimetrías internacionales siempre han existido, se generan por la capacidad de algunos países para desarrollar al interior redes que integran a todos los sectores de la sociedad, las organizaciones, las industrias, los empresarios, las universidades, los institutos de investigación, etc., por lo tanto no son “mejores y peores” posiciones adquiridas aleatoriamente, ni al azar, sino corresponden a esfuerzos internos, sin embargo, las diferencias fomentan falsas creencias en los países, promoviendo más desunión y apatía entre los niveles sistémicos.

²¹⁷ Dosi, G. Op. cit. p.115

²¹⁸ Ibid. p.116

²¹⁹ Altenburg, T. Op. cit. p.210

²²⁰ Dosi, G. Op. cit. pp.125 y 126

Los elementos que crean mayores o menores asimetrías son:

- 1] Mientras mayor sea la acumulación del progreso tecnológico, mayor será la posibilidad de que las empresas mantengan su liderazgo.
- 2] El desempeño actual tecnológico es un factor determinante para el desempeño del futuro.
- 3] El patrón de adopción de nuevas tecnologías determina el patrón de asimetría en determinada industria.
- 4] Las economías de escala.
- 5] El mundo evolutivo se caracteriza por un desequilibrio continuo.²²¹

Los citados elementos sólo indican que el grado de asimetría entre los países depende del interior de sus economías, del nivel de promoción del gobierno, de políticas, de empresas, de aprendizajes, entre otros, por lo tanto, la preocupación de eliminar a los gobiernos miopes es de suma importancia para el modelo, y excluir todo un sistema de gobierno, de instituciones, es un trabajo arduo de décadas.

Como se ha observado, los factores de desventajas de la competitividad tienen que ver con la fragilidad y debilidad de cada país. Para llevar a cabo este modelo, se deben identificar los puntos medulares de cada nivel con mayor problemática, para que la construcción de la estructura sistémica sea lo más sólida posible, y llevar a cabo poco a poco la Competitividad Sistémica.

Puesto que se mencionó al principio, ningún nivel sistémico implica que sea más importante que otro, pero si al hacer el análisis por país, nos damos cuenta qué nivel es el menos sólido o el estratégico para impulsar el modelo, ese nos merecerá una mayor atención.

2.6. Análisis empírico de la competitividad sistémica

Recientemente se han comparado dos regiones, mismas que han buscado su desarrollo, por un lado América Latina, y por otro el Sureste de Asia. Una revisión histórica de la Industrialización basada en la Sustitución de las Importaciones (ISI) e Industrialización Orientadas a las Exportaciones o al Exterior (IOE) de ambas regiones expone la importancia de la planeación, la decisión y políticas competitivas.

América Latina pretendió alcanzar su desarrollo primero a partir de la industrialización Sustitución de Importaciones (ISI) hasta la década de los ochenta²²², fecha que comprendería el cambio al modelo Orientado a las Exportaciones (IOE).

²²¹ Ibid. pp.128 y 129

En 1987 y 1988 se determinó que la política proteccionista era un problema para Latinoamérica, así que se empezó una amplia desreglamentación y privatización a un ritmo acelerado, cuyo objetivo fue:

- a] Reducir el sesgo antiexportador de las políticas comerciales, y
- b] Tener como motor de crecimiento el sector externo.²²³

Posteriormente con la IOE, que incluye procesos de apertura, liberalización y desregularización como mecanismos para solucionar el problema de crisis económica, sobre todo para reducir la inflación, para impulsar y robustecer la planta industrial exportadora, con el objetivo de aprovechar la apertura a nuevos mercados; y junto a esa apertura, aumentar o disminuir la competencia de las empresas.

Pero la entrada al mercado mundial significó la bancarrota de unas empresas que carecían de procesos de calidad, de costos, de eficiencia, etc., mientras que para otras, fue el crecimiento y expansión de tamaño, ganancias, pero sobre todo, representaba el aprendizaje de procesos organizacionales y tecnológicos porque la privatización puede ayudar a reducir las burocracias ineficientes; además de eliminar estructuras clientistas.²²⁴

Para entender el cambio hacia la IOE, es necesario entender qué ocurrió en la ISI. El objetivo de la ISI fue atenuar el desarrollo industrial tardío, aunque dicha meta no se logró, porque el aislamiento de las industrias a nivel internacional no permitió un aprendizaje organizativo-tecnológico, disminuyendo e incluso sin estimular o promover tanto la competencia como la innovación.

Así, la ISI en América Latina, produjo en la década de los ochenta, una serie de problemáticas:

- 1] “La productividad laboral creció lentamente y la capacidad innovadora del modelo de sustitución de importaciones era reducida.
- 2] Desde los años 80 (...) se instala un nuevo paradigma productivo, basado en la organización y el conocimiento”²²⁵ al cual no podían hacer frente. La organización y conocimiento de esta evolución de la economía política implicó cambio en los sistemas productivos, de inversión, etc. Donde el mayor atractivo para los inversionistas, no resultaba estar localizado en América Latina, sino en el sureste de asiático. Para ejemplificar, el cuadro 6 muestra las inversiones en cada región, pero lo que resalta de los datos obtenidos de Messner, es que Asia invirtió más de siete veces en tecnología en comparación con

²²² Cabe señalar que todos los países iniciaron en esa década un programa de liberalización excepto Chile, que la inició una década antes.

²²³ Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastián, *Reforma, recuperación y crecimiento. América Latina y Medio Oriente*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 1997. pp.16-18

²²⁴ Messner, D. Op. cit. p.6

²²⁵ Ibid. p.8

América Latina, y si bien en Asia el promedio de inversión fue de 30%, y en Latinoamérica 16%, el sector de tecnología en esta región debió de ser de al menos 1.5%.

Cuadro 6. Inversión extranjera

| Inversión extranjera de 1980 a 1993 | |
|--|------------------------|
| Latinoamérica | Corea del Sur y Taiwán |
| Inversión total 16% | Inversión total 30% |
| En tecnología 0.4% | En tecnología 3% |
| <ul style="list-style-type: none"> • Brasil 0.6% • Argentina 0.4% • Chile 0.6% • Bolivia 0.1% • Perú 0.2% | |

Datos de Dirk Messner²²⁶

- 3] “El modelo de sustitución de importaciones se había transformado a la construcción de aparatos productivos cerrados”.²²⁷ Gran parte de las industrias no eran eficientes y resultaba difícil encontrarse al nivel de la competitividad internacional. Así, la mayoría de estos países tuvo como consecuencia la desindustrialización y desempleo cuando el modelo terminó de agotarse.
- 4] “La canasta de exportación de Latinoamérica se compone de un 80% de productos agropecuarios, materias primas y muy pocos productos manufacturados, con muy bajo valor agregado”.²²⁸ Países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong exportan más bienes industriales que todos los países de Latinoamérica juntos, su comercio significa el 8% del comercio mundial.²²⁹
- 5] “El Estado desarrollista tradicional ha sido fuertemente intervencionista, burocrático, centralizado, omnipresente, y por ello, sobre exigido y débil”.²³⁰ La transformación hacia el modelo Orientado al Exterior, se da en un contexto débil y poco desarrollado, además con una velocidad acelerada hacia la apertura, por lo tanto, el cambio estructural resultó un caos para las economías latinoamericanas, al no consolidar una economía, un Estado, una sociedad.

²²⁶ Ibid. pp.8 y 9

²²⁷ Ibid. p.9

²²⁸ Ibid. p.10

²²⁹ Wade, R. Op. cit. p.72

²³⁰ Messner, D. Op. cit. p.12

A saber de lo anterior, se tiene que “las reformas graduales darían tiempo a las empresas para reestructurar sus procesos productivos y de esta forma reducir las perturbaciones en los costos resultantes del desempleo y las consecuencias”.²³¹

Y como consecuencia de esas reforma, la liberalización de comercio debería preceder a la liberalización de cuenta de capitales de la balanza de pagos, y la reforma financiera debería llevarse a cabo conjuntamente con la reforma de comercio internacional. También la reforma del mercado laboral debiera preceder a la reforma del comercio internacional y a la reducción de controles de capital. Por lo tanto es importante mantener una lógica coherente y organizada para evitar desequilibrios.

6] El sistema judicial es ineficiente, corrupto, y pone en duda la seguridad y protección jurídica de las garantías individuales, por ejemplo, es común que haya violaciones a los derechos humanos.²³² Pero el problema de la legalidad y constitucionalidad de América Latina no sólo se remite a la injusticia, sino a la falta de claridad y transparencia de las leyes. La aplicación de la ley dista mucho de buscar la igualdad de derechos.²³³ Además, existe una gran desconfianza hacia las autoridades por el nivel de corrupción de la región.

7] “Latinoamérica se caracteriza por la desigualdad en la distribución del ingreso”²³⁴, situación que agudiza los problemas sociales. Si bien sí se incrementó la productividad, también lo hizo la desocupación generando una mayor desigualdad. Ver cuadro de desempleo.

Cuadro 7. Desempleo

| País | Desempleo en 1993 | Desempleo en 1995 |
|-----------|-------------------|-------------------|
| Argentina | 10% | 20% |
| México | 3.7% | 6.6% |

Datos de Dirk Messner²³⁵

8] Se deben cumplir los compromisos ecológicos de producción de energía y recursos naturales que en ocasiones resulta complicado llevar a cabo por falta de recursos económicos, de interés o simple ignorancia. El objetivo de la sustentabilidad es evitar:

a) Los problemas ambientales que empeoran las estructuras de distribución del ingreso.

²³¹ Dornbusch, R. Op. cit. p.26

²³² Altenburg, T. Op. cit. p.51

²³³ Ibid. p.61

²³⁴ Messner, D. Op. cit. p.12

²³⁵ Ibid. p.13

b) Sobreexplotación de los recursos naturales.²³⁶

9] La región ha perdido competencia y dinamismo en bienes intensivos en uso de mano de obra no calificada, servicios de ingeniería, y el ya mencionado conocimiento tecnológico.

Aún, con toda esta seria problemática que represento el modelo de Industrialización basada en la Sustitución de Importaciones, ésta forma de industrialización también significó el crecimiento de algunos sectores, como:

- i]* Las actividades no transables con el exterior,
- ii]* Ramas productivas procesadoras de recursos naturales,
- iii]* Ramas maquiladoras,
- iv]* Industria automotriz²³⁷.

Con el desarrollo de estas ramas, las políticas de innovación y difusión tecnológica deberían buscar aumentar el valor agregado doméstico, estimulando las sinergias entre el aparato productivo, las universidades y escuelas técnicas.²³⁸ Aunque en la realidad, estas áreas dependen generalmente de empresas multinacionales también son impulsadas por el Estado, pero este no realizó acciones para favorecer esas políticas.

Con la política ISI se constató que, en la década de los ochenta, la industrialización había sido “sin visión del futuro y con elevados costos”²³⁹. A partir de esa década, las estructuras empresariales tradicionales fueron sometidas a la presión de la competencia internacional. La apertura del comercio exterior fracturó aún más las débiles cadenas nacionales de generación de valor agregado.

“Los países de América Latina apostaron a la reducción del proteccionismo [instrumentando la IEO] sin estrategias regionales, sin preparación ante el nuevo esquema económico y de mercado, incrementando la vulnerabilidad económica y productiva en las naciones, ante la rápida fluctuación de los eventos mundiales en el contexto de la globalización y la falta de interlocutores de intereses”.²⁴⁰ Así la región se enfrenta no sólo a mejores y más baratos bienes, sino a estructuras nacionales mucho más organizadas e integradas.

²³⁶ Ibid. p.14

²³⁷ Altenburg, T. Op. cit. p.131

²³⁸ Ibid. pp.143 y 144

²³⁹ Ibid. p.162

²⁴⁰ Benavides, O. Op. cit. p.10

La implementación de las políticas de los últimos 20 años ha contribuido al debilitamiento de las cadenas productivas acompañadas de procesos tecnológicos deficientes, ya que el único interés fue la compra de empresas nacionales.

El Estado dejó su papel de estimulador tecnológico del sector privado nacional. “La baja capacidad innovadora y la reducida competitividad de la economía latinoamericana radica en la insuficiente integración sistémica: el grado de especialización y la división de trabajo entre empresas es bajo; en la mayoría de los casos las cadenas de valor agregado son competitivamente cortas y se interrumpen cada vez más debido a la competencia por importaciones”.²⁴¹

Ante esta situación, recientemente se observa a la región bajo un “proceso de ajuste [en el cual, en] los últimos ocho años ha aumentado la pobreza y la desigualdad en los países en desarrollo (...) los costos del ajuste no se le pueden asignar al proceso en si mismo, sino a las políticas que hicieron inevitable tal ajuste (...) un factor crucial para el crecimiento es la estrategia económica general aplicada por el país, la cual debe incluir políticas que dejen la asignación de los recursos del mercado, así como la apertura hacia el comercio internacional, el tamaño y el papel del Estado”.²⁴² En América Latina “el número de pobres se elevó de 200 millones en 1990 a 224 millones en 1999”²⁴³. Para poner un ejemplo de la pobreza de la región, “en Latinoamérica los salarios reales en la industria bajaron un 25% entre 1980 y comienzos de los 90, en las economías fuertemente industrializados del Este asiático subieron más del 170%”.²⁴⁴

Cuadro 8. América Latina y Asia oriental

| Desarrollo industrial en América Latina y Asia Oriental considerando el modelo de los cuatro niveles. | | |
|---|---|---|
| Nivel | América latina | Asia Oriental |
| Meta | La política sustitutiva de importaciones (no como protección a la <i>industria naciente</i> , sino con el objetivo de desvincularse del mercado mundial), pero sin consenso acerca de la prioridad del objetivo de industrialización, debido a la fuerte presencia de la oligarquía agraria; orientación de desarrollo no siempre clara; poca capacidad de aprendizaje, adaptación y estrategia. | Estrategia dirigida a la exportación; clara orientación al desarrollo; tempranas reformas agrarias permiten marginar a las oligarquías agrarias; alta capacidad de aprendizaje, adaptación y estrategia. |
| Macro | Política macro inestable debido a debilidades inherentes de la estrategia sustitutiva de importaciones (dependencia de las exportaciones de materias primas y agrícolas con fuertes fluctuaciones de precios en el mercado mundial), y crisis crónicas en balanza de pagos; elevada inflación (en parte por gastos deficitarios de inspiración keynesiana, y también por políticas fiscales laxas y recaudación fiscal defectuosa). | Política macro relativamente estable durante largo tiempo, financiamiento sólido del proceso de desarrollo a través de alto grado de ahorro; desde mediados de los 90' aumento de los riesgos por tolerancia/ estímulo de “burbujas” especulativas. |
| Meso | Temporalmente, política estructural industrial exitosa que creó capacidades, sin embargo, sólo raras veces condujo al surgimiento de | Política estructural industrial exitosa; creación secuenciada de nuevas industrias; políticas de |

²⁴¹ Altenburg, T. Op. cit. p.150

²⁴² Dornbusch, R. Op. cit. p.93

²⁴³ Maggi, C. Op. cit. p.170

²⁴⁴ Messner, D. Op. cit. p.6

| | | |
|-------|--|---|
| | industrias competitivas; debido a la reducida presión competitiva, sólo pequeña demanda por servicios de instituciones de nivel meso (sobre todo en el ámbito tecnológico). | educación y tecnológica altamente eficaces; fomento de exportaciones permiten crear instituciones eficientes. |
| Micro | Baja capacidad competitiva de las empresas, que han podido obtener grandes utilidades en el mercado nacional protegido sin tener que pasar por permanentes procesos de innovación; economía macro inestable conllevó una marcada orientación cortoplacista, por esa razón casi no se formulan estrategias. | Marco macro estable y política intermedia específica promueven la creación de empresas que compiten, a pesar de la protección a las importaciones en el mercado nacional, siendo impulsadas por el Estado a exportar en forma consecuyente. |

Fuente: Jörg-Stamer²⁴⁵

En cambio, como se puede observar en el cuadro 8, la situación de Asia fue muy diferente a la de América Latina. En Asia la apertura siguió todo un plan estratégico que protegía temporalmente a la industria nacional, para alcanzar cierto grado de competitividad, y posteriormente orientar su industrialización hacia la exportación.

El éxito industrial de Taiwán se debió a un “régimen de virtual libre comercio para exportadores y una reducción más general de la protección; un mercado laboral libre; altas tasas de interés y presupuestos gubernamentales conservadores”.²⁴⁶

De 1950 a 1958, el gobierno aplicó la política de ISI, que poco a poco fue modificando a través de:

- a] Tipo de cambio: unitario y devaluado.
- b] Protección: reducción de aranceles y controles de importación.
- c] Promoción a las exportaciones.
- d] Inversión extranjera.²⁴⁷

En los siguientes cinco años, la política se orientó al exterior, aumentando así las exportaciones manufactureras intensivas de mano de obra. De esta forma el mercado interno creció, al igual que el empleo y los salarios reales. “Desde entonces el papel del gobierno se ha limitado, en gran parte, a mejorar la infraestructura del sistema de comercialización y a intensificar las reformas liberalizadoras”.²⁴⁸

Después de la década de los sesenta, Taiwán contó con un mercado laboral competitivo, el desempleo fue muy bajo, sin embargo existía una represión gubernamental e incluso las huelgas eran ilegales²⁴⁹.

²⁴⁵ Jörg-Stamer en Altenburg, T. Op. cit. p.250

²⁴⁶ Wade, R. Op. cit. p.91

²⁴⁷ Ibid. pp.91 y 92

²⁴⁸ Ibid. pp.92 y 93

²⁴⁹ Situación que se modifica con la ya mencionada Ley Marcial de 1987.

Taiwán y Corea fueron colonias de Japón de 1894 a 1945, la administración y reforma fue similar a la Meiji, es decir, se estableció una infraestructura de comunicaciones para extraer materias primas básicas, los granjeros se agruparon en corporaciones campesinas para acelerar la difusión del conocimiento técnico y mantener todo bajo control, y por los planes bélicos, se desarrollaron industrias en procesamientos de alimentos, textiles, papel, químicos, aluminio, etc. Para finales de la década de los treinta, Taiwán era el principal país exportador de la región²⁵⁰. Después, con la derrota de Japón en la segunda Guerra Mundial, Taiwán volvió a formar parte de China.

En las décadas de los cuarenta y cincuenta se emplearon políticas comerciales y cambiarias para controlar la competencia externa. Hubo restricciones cuantitativas a las importaciones, altos aranceles, y los diversos tipos de cambio estuvieron sobrevaluados. Aunque no era permitido el mercado libre de divisas y los subsidios en efectivo a las exportaciones, comenzaron a cesar poco a poco. En esta última década las empresas públicas dominaban los combustibles, los productos químicos, la minería y la metalmecánica; fertilizantes y el procesamiento de alimentos, textiles e instalaciones²⁵¹.

Se establecieron Planes de Rehabilitación Económica para el desarrollo, el primero comenzó en 1956, el objetivo era ayudar a los organismos de gobierno; el segundo plan fue de 1958 a 1961 que fijó metas a la tasa general de crecimiento del ingreso e inversión nacionales.

Al estallar un año después la guerra de Corea contra EE.UU., Taiwán se convirtió en un puesto clave, y en 1954, EE.UU. lo apoyó económicamente hasta 1965 y militarmente hasta finales de la década de los setenta, relación con norteamericana que:

- a] Estabilizó la economía,
- b] Ayudó a financiar la reforma agraria,
- c] Ayudó a contener la inflación,
- d] Fue fuente de transferencia tecnológica,
- e] Fortaleció la función planificadora dentro del Estado,
- f] Fortaleció el papel del sector privado,
- g] Facilitó la transición económica a una política más liberal.²⁵²

²⁵⁰ Wade, R. Op. cit. pp.117 y 118

²⁵¹ Ibid. p.124

²⁵² Ibid. pp.128-130

En el tercer plan, de 1961 a 1964, se subrayó la necesidad de acelerar el crecimiento de la industria pesada para apoyar el crecimiento de la economía a largo plazo. El cuarto plan que fue de 1965 a 1968, el desarrollo no sólo se centró en la industria pesada y química, sino que promovieron productos como aparatos eléctricos y electrónicos.

“Se produjo una nueva expansión de los productos petroquímicos intermedios, generalmente en empresas en asociación con compañías extranjeras (en su mayoría norteamericanas), bajo la supervisión directa del gobierno y con gran parte de propiedad pública”.²⁵³

La apertura de Taiwán y su orientación al exterior no se han basado exclusivamente en el libre comercio. El gobierno ha intervenido en el comercio para promover ciertos sectores, aumentar los ingresos gubernamentales, reducir los déficits de divisas y fortalecer alianzas interestatales.

“La economía industrial de Taiwán es dualista, con un importante sector de empresas en pequeña escala y otro gran sector de empresas en gran escala (...) la mayor parte de las empresas en pequeña escala (...) compiten sobre la base de precios (...). Pero durante los ochenta se dio el salto a los sectores de alta tecnología (...). La mayor parte de las exportaciones de Taiwán proceden de empresas pequeñas y medianas; en 1985 las firmas con menos de 300 empleados sumaron 65% de las exportaciones manufactureras (...) las grandes empresas de Taiwán son importantes exportadores indirectos, en su papel de abastecedores de insumos de las industrias petroquímicas, de textiles, acero y similares, a las empresas más pequeñas, exportadoras directas (...) la doble estructura industrial está densamente interconectada”.²⁵⁴

En ese régimen dualista, la producción encaminada a la exportación ha gozado de una condición de virtual libre comercio, mientras que ha estado protegida la producción relacionada con el mercado interno, “la estructura de poder corporativista estatal ha facilitado los esfuerzos del gobierno por llevar adelante un papel de liderazgo en las industrias importantes, en lugar de un papel de un simple seguidor”.²⁵⁵

El valor que Taiwán le ha dado tanto a las empresas sean pequeñas o grandes, y su papel de líder en la organización de las conexiones estructurales han podido generar una relación por demás exitosa, logrando la interacción de los niveles sistémicos, promoviendo así el conocimiento, la tecnología e innovación.

²⁵³ Ibid. p.141

²⁵⁴ Ibid. pp.112 y 113

²⁵⁵ Ibid. p.388

“Taiwán cuenta con un gran conjunto de universidades, institutos de investigación y empresas consultoras que participan a fondo en la terminación de esa política y también se han contratado asesores extranjeros”.²⁵⁶ Esto significa que el Estado ha tratado de consensuar las metas económicas, para diseñar las grandes directrices nacionales.

La intervención gubernamental fue un factor importante en medida en que promovió las exportaciones y compensó las fallas de mercado. Otro ejemplo al respecto es Japón, al establecer el Ministerio de Comercio e Industria Internacional (MITI) “seleccionó a las industrias que requerían de empleo intensivo de capital y de tecnología, industrias que, en consideración al costo relativo de la producción debían ser las más inapropiadas como el acero o la refinación de petróleo”.²⁵⁷

Las disposiciones políticas corporativistas y autoritarias del Este de Asia han constituido una base para guiar el mercado a través de:

- 1] Redistribución de tierras agrícolas a comienzos de la posguerra,
- 2] Control del sistema financiero y subordinando, y el capital financiero privado al capital industrial.
- 3] Manteniendo la estabilidad económica que afecta la viabilidad de la inversión a largo plazo, como el tipo de cambio, tasa de interés, y el nivel de precios.
- 4] Modulando el impacto de la competencia extranjera en la economía interna y dando prioridad al uso de las escasas divisas extranjeras.
- 5] Promoviendo las exportaciones.
- 6] Promoviendo la adquisición de tecnología de compañías multinacionales y construyendo un sistema de tecnología nacional.
- 7] Construyendo un sistema de tecnología nacional.²⁵⁸

Si bien la explicación empírica demuestra la gran diferencia que hubo respecto al impulso de la competitividad entre las regiones observadas, también se deben tomar en cuenta las dificultades que cada región tuvo que atravesar. Sin embargo, no cabe duda de la gran importancia de la planeación estratégica a largo plazo.

Respecto de los PSD de América Latina, se insistió en la ISI durante mucho tiempo, aunado a la falta de presión competitiva internacional, el resultado fue una industria atrasada. Además, se ha sufrido por la incapacidad de organizarse y de articularse en redes. Es necesario entender esta lógica, ya que las redes se modifican constantemente, es decir, “quizá se reorganicen, lo cual significa que no cambian en absoluto los procesos de

²⁵⁶ Ibid. p.285

²⁵⁷ Ibid. p.60

²⁵⁸ Ibid. p.63

trabajo sino las casillas administrativas en torno a la gente que los realiza”.²⁵⁹ Por lo tanto, se rescata lo imperante de la adquisición de conciencia, cultura y lógica en cuanto a la organización, responsabilidad y cooperación de la sociedad, porque las instituciones, el gobierno, las empresas, etc. son entes impersonales, sin embargo, estas están conformadas por la sociedad en conjunto.

El proceso acumulativo de aprendizaje va cambiando y evolucionando, con la sociedad, con los procesos e incluso con la forma en que esas redes se forman y comunican porque “la clave del éxito está en el conocimiento y en la habilidad”.²⁶⁰ Esa transformación es similar a la del conocimiento, ésta se crea, evoluciona, se transforma y forma otro conocimiento nuevo, y ese otro vuelve a formar otro para mejorar ese conocimiento continuamente.

Aunque el sureste asiático tuvo un éxito, eso no hace inmune a la región de tener errores de política interna que han traído como consecuencias severas crisis. “La globalización ha traído consigo prosperidad y desigualdades (...) la economía global no ha beneficiado a suficientes personas, y para muchos, hay una gran desigualdad e inseguridad. La pobreza ha aumentado en términos absolutos (...) y Asia oriental experimentó un trauma social de la crisis financiera”.²⁶¹

La gravedad de la crisis asiática de la década de los noventa muestra:

- 1] Fragilidad financiera interna previa,
- 2] Creciente exceso de liquidez en los principales países industriales en busca de utilidades a corto plazo,
- 3] Apertura de la cuenta de capital,
- 4] Oleada de flujos de capital sin regulación gubernamental,
- 5] Exigencias del FMI,²⁶²

La crisis asiática generó un gran desequilibrio económico mundial, causado por los factores ya citados, crisis que significó para los organismos financieros internacionales, el mayor rescate financiero de la historia con “110 mil millones de dólares”²⁶³. Si bien se reconoce las fallas de la región, también han forjado buenas interacciones entre los diferentes niveles sistémicos.

Y a pesar de que en la crisis se evidenció amiguismo o clientismo, así como sobrevaluaciones de las monedas asiáticas, también se ha visto un continuo crecimiento y desarrollo regional, mismo que ha hecho de los NIC's

²⁵⁹ Hammer Michel y Champy James. *Reingeniería*. Norma. Colombia, 1994. p.209

²⁶⁰ Hammer, M. Op. cit. p.208

²⁶¹ Maggi, C. Op. cit. p.243

²⁶² Wade, R. Op. cit. p.19

²⁶³ Ibid. p. 10

potencias exportadoras desde hace más de 20 años. Cabe señalar que aunque la crisis afectó a la región, esos países siguen apoyando a las universidades, centros de desarrollo, empresas, instituciones, etc.

Pero el ejemplo más exitoso de desarrollo y crecimiento económico es China, país que en los últimos diez años ha demostrado ser la próxima potencia mundial exportadora, convirtiéndose en otra muestra de la articulación, armonización, y planeación a largo plazo del desarrollo económico.

Conclusiones

Lo analizado en este capítulo es lo que implica ser competitivos, tener los cuatro niveles de análisis lo suficientemente articulados para crear una mega red con todas las instituciones que forman una nación, mismas que están integradas por la sociedad civil.

Si se analiza la relación del Estado y la empresa, se verá el nivel de Competitividad Sistémica con la que cuentan los países. Edward Mason concluyó que en la relación entre el gobierno y las empresas, “el rápido desarrollo económico que empezó en Corea de Sur (...) ha sido un desarrollo dirigido por el gobierno, en el que el principal motor fue la empresa privada”.²⁶⁴

Con referencia a lo anterior, es el Estado quien es el gran impulsor del país, puesto que es el principal actor que tiene la capacidad de organizar al país económica, política y socialmente, es el que dirige a través de decisiones, políticas, leyes, etc. a toda la sociedad, misma que es la formadora de congresos, laboratorios, universidades, comercios, entre otros más elementos integrantes de un país.

Esta idea nos remite al primer capítulo, donde se expuso la importancia del Estado como principal actor de la globalización, sin embargo, también han llegado a la escena internacional las grandes empresas, siendo el primero el principal de un conjunto de actores con poder y alcance no sólo económico, sino político, social, ambiental, estructural, aunque la función de las empresas se vuelve vital para el desarrollo del mejoramiento de vida de la sociedad, a través de salarios, empleos, aprendizajes, etc.

De esta forma, en el capítulo 1 analizamos la relación de la empresa, el Estado y el mercado, correlación que, a nivel internacional se muestra con los grandes intercambios comerciales y de competencia constante.

El actual panorama comercial pone en evidencia a las grandes corporaciones transnacionales y multinacionales como las grandes ganadoras de este proceso de apertura y liberalismo comercial, las grandes captadoras de

²⁶⁴ Edward Manson, citado por Wade, R. Op. cit. p.60

recursos económicos y que día a día siguen esa lógica de competencia para colocar más y mejores productos en un mayor número de mercados alrededor del mundo.

Sin embargo, antes de que estas empresas salieran de sus fronteras, debieron de atravesar un proceso en el interior de sus economías que permitió que éstas salieran. Para llevar a cabo esa internacionalización de la empresa, el Estado tuvo una participación primordial y estratégica, que tiene que ver con la educación, infraestructura, políticas industriales, de competencia, etc. con un proyecto de largo plazo previamente planeado, con el fin de dirigir al país hacia una misma meta en común, el mejoramiento del nivel de vida de la sociedad.

Así, como el Estado es el que da el impulso al nivel meso o a la política industrial, en este nivel se encuentran las unidades productivas, que funcionan, se transforman, y evolucionan según sus condiciones y su entorno. Estas unidades productivas forman organizaciones, sindicatos, universidades, laboratorios, etc. son organizaciones que reflejan el orden social. A partir de esa relación y organización consolidan o dificultan su propio sistema, mismo que se refleja en el desarrollo del país.

Esta organización va a depender no sólo de las unidades productivas, sino de la capacidad del Estado para fomentar uniones sanas en busca del mejoramiento continuo. Esa capacidad del Estado se plasma en el apoyo a la producción, en políticas de apoyo y regulaciones estables nacidas de los intereses internos, pero con visión de largo plazo.

La importancia de la política industrial radica en constituir la base productiva de un país, esa base creará los cimientos para que las empresas sean exitosas dentro y fuera del país. La política industrial promueve el desarrollo tecnológico, de innovación, de capacitación y especialización del capital humano, así como de la investigación y de educación, ya que se ha insistido en que el recurso más valioso con el que cuenta un país es su gente, y su conocimiento. Además tiene que ver con el desempeño de las importaciones y exportaciones, porque de ella emana la necesidad, oportunidad, evaluación, etc. de las mercancías o servicios de los que el país requiere de importar o exportar; promueve y da forma a la estructura industrial al invitar con sus acciones a invertir a empresas en el país en ramas cada vez más sofisticadas; trata de promover a todo el territorio, reconociendo las capacidades, las ventajas y desventajas productivas regionales, para elevar el nivel de vida de la población en general, al tiempo que eleva su capacidad productiva.

Además la política industrial se refiere a la infraestructura, no sólo física, sino de capital y de educación, porque la educación aparece como un factor de política industrial de oportunidades, generadora de más productividad. Con el desarrollo de la educación, también se hará frente a las políticas ambientales, que día a día requieren de mayor

atención, con el objetivo de desarrollar al país pero sin poner el riesgo nuestros recursos naturales, y fomentando el desarrollo tecnológico para crear alternativas ambientales viables.

De esta forma el nivel meso incentiva a la política pública, las instituciones y las asociaciones. Así surgen redes de colaboración que unen a las empresas, sindicatos, institutos científico-tecnológicos, universidades, etc. Las colaboraciones no sólo se refieren a nivel nacional sino internacional, una razón más para fortalecer las redes nacionales, ya que se encuentran compitiendo con otros países.

La Competitividad Sistémica necesita de un marco articulado donde exista una política macroeconómica estable, una promoción de la cooperación entre las empresas, un diálogo social, una organización institucional, un avance intensivo en valor agregado, pero sobre todo, la implementación de las políticas sociales y una redistribución efectiva del ingreso. Así este modelo sistémico tiene como elemento fundamental la integración social, mecanismo clave y propio de la riqueza de la Competitividad Sistémica.

Para lo anterior, se necesita eliminar la miopía del gobierno, las empresas y las demás unidades productivas. La política industrial fomentada por el Estado debe proporcionar fondos para negocios, universidades, tecnología, infraestructura, etc. porque la inversión en la población para crear conocimiento es básica.

Con el desarrollo de la política industrial se estimularán las sinergias entre el aparato productivo, las universidades y demás unidades productivas. El reto para los países latinoamericanos será crear una política industrial que evite un mayor debilitamiento de las cadenas productivas acompañadas de procesos tecnológicos, para desarrollar las interacciones del nivel meso.

Las empresas, por su lado, deben utilizar esos recursos, herramientas, infraestructura, etc. al máximo para optimizar sus procesos productivos así como sus productos o giros de las empresas. La sociedad como ente pensante debe evitar a toda costa la fragmentación, promoviendo uniones entre sectores, entre empresas, entre institutos, entre gobiernos, etc., sólo así será posible crear grandes consensos sociales.

En ese proceso al interior del país, se necesitan de elementos lo suficientemente articulados, de actores interconectados y organizados, que se encuentran en los cuatro niveles de la Competitividad Sistémica, capaces de dar ese gran impulso a las empresas. Como se planteó en este capítulo, la Competitividad Sistémica emplea cuatro niveles, en los cuales se integran organizaciones para formar redes lo suficientemente sólidas como para permitir el desarrollo de una nación y el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

La Competitividad Sistémica, con sus niveles: macro, micro, meso y meta, propone una opción para que tanto los países desarrollados como los subdesarrollados, sin importar el sistema productivo, puedan crear, desarrollar, modificar, transformar o evolucionar y sostener el progreso de una nación.

Por lo tanto, tomando en cuenta la descripción de los niveles, así como algunos resultados empíricos con América Latina, se pretende estudiar a México bajo los lineamientos de éste modelo, para así averiguar qué niveles son su fortaleza y cuáles su debilidad para así promover, impulsar y fomentar la mejora de esos puntos que sean estratégicos para el desarrollo de nuestro país.

Para entender cuáles son las ventajas y desventajas que tiene México en el exterior, es necesario comprender cómo funciona desde dentro. Para averiguar qué redes deben de consolidarse, se necesitan analizar las condiciones actuales del país con el modelo de Competitividad Sistémica, sin embargo, tomaremos antecedentes para conocer su desarrollo a lo largo de los años, pero sobre todo, entender cómo los niveles sistémicos se han forjado y a partir de ellos descubrir cuáles requieren de mayor atención para dar respuesta a la necesidad de desarrollo de México.

3. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA COMO DESARROLLO DEL NIVEL SISTÉMICO MACRO

3.1. Antecedentes

Saber cuales fueron los antecedentes económicos de nuestro país, servirá para entender cómo es que surgen las fortalezas y debilidades sistémicas que actualmente nos incumben, y así, tener claro cuáles son los problemas primordiales de México y darles una solución.

Antes de que la economía mexicana se pronunciara a favor de la liberalización y apertura, el país a lo largo de su historia ha atravesado diversas etapas, la primera de ellas fue la enfocada a las exportaciones, la segunda, conocida como la sustitución de importaciones y de nuevo, en las últimas décadas la apertura económica.

Durante el siglo XIX, el incipiente sector industrial recibió la protección de aranceles o tarifas de importación, aplicados primeramente en la industria textil que dotaron al gobierno federal del 60% de sus ingresos en 1868. Sin embargo, otras ramas industriales no recibieron protección, hasta que en 1916 una nueva tarifa proteccionista fue impuesta a las industrias manufactureras de productos de yute y malta.²⁶⁵

En “la época porfiriana, de 1876 a 1910, fue el periodo de oro del crecimiento de las industrias orientadas a la exportación. Las políticas económicas favorecieron a los sectores exportadores de productos agrícolas y minerales, auspiciando la inversión extranjera, la concentración de la tierra, y alentando la integración del mercado a través del progreso en los medios de transporte y las comunicaciones”.²⁶⁶ En esta época, hubo grandes avances en el desarrollo de infraestructura, facilitando el comercio interno pero sobre el internacional.

El crecimiento del sector exportador se incrementó 600% en 35 años. Las exportaciones además se diversificaron, ya que al decrecer el oro y la plata, los minerales industriales como el plomo y el cobre crecieron en importancia. Aunado a lo anterior, productos agrícolas comenzaron a exportarse como el café, algodón y azúcar.²⁶⁷

Esta fase tuvo su fin en 1929, con la creación del Partido Nacional Revolucionario, y la depresión internacional de esos años redujo a la mitad el comercio exterior del país. Después de la revolución se promulgó la reforma agraria

²⁶⁵ Story, Dale, *Industria, Estado y Política en México. Los empresarios y el poder*. Grijalvo. México, 1990. p.57

²⁶⁶ Story, D. Op. cit. p.41

²⁶⁷ Ibid. pp.42-44

junto con las nacionalizaciones de los ferrocarriles y de las compañías petroleras en la administración de Cárdenas.²⁶⁸ Terminando así, el era de las empresas e inversión extranjera, y naciendo el nacionalismo industrial.

Todavía durante la década de los treinta la mayor parte de las tarifas arancelarias fueron aplicadas con el fin principal de obtener ingresos, y no como una forma de proteger el comercio interno. Ya que “los impuestos al comercio y los aranceles representaron el 37% de los ingresos de la federación, siendo todavía para 1940 el 23% de los mismos. En 1930, algunos aranceles podrían ser considerados como protectores, pero en general, los incrementos en los aranceles eran introducidos con el fin de recabar recursos.²⁶⁹ El hecho de que los aranceles fueran aplicados en cuanto a peso o volumen (aranceles específicos), iba en detrimento de sus propósitos proteccionistas, puesto que el efecto del arancel se reducía en la medida en que el precio de los productos importados se reducía”.²⁷⁰

Con la Gran Depresión, disminuyeron las exportaciones mexicanas y pocos años más tarde, con la Segunda Guerra Mundial, los flujos comerciales volvieron a decaer, incluso se suspendieron. Por esta situación, México entra a la fase de Industrialización vía Sustitución de Importaciones (ISI).

El periodo de ISI se caracterizó por una economía centrada, en un contexto internacional estable, con un crecimiento del comercio internacional, baja inflación y escasa movilidad de capitales.

El proteccionismo se dirigió a estimular, en un primer momento, a la producción de bienes de consumo y más tarde, a la de productos intermedios y de bienes de capital. Aunque el proteccionismo propiamente dicho se va a ir consolidando en la década de los cincuenta, con objetivos básicos como el amortiguar el efecto de las fluctuaciones de la demanda del mercado mundial sobre el nacional, enfrentar los problemas de balanza de pagos, incrementar los ingresos fiscales y apoyar en general la industrialización.

En los años cincuenta, el Estado estimuló el crecimiento económico a través del gasto público, con medidas intervencionistas y donde este se involucró en las actividades productivas como una medida de presencia de gobierno ante algunos sectores que no eran cubiertos por el sector privado o con los sectores productivos que tuvieran problemas.

²⁶⁸ Ibid. p.46

²⁶⁹ La tasa arancelaria promedio en la década de los treinta fue solamente de 16% ad valorem, lo que difícilmente constituye un arancel proteccionista. Mosk citado por Story D. Op. cit. p.60

²⁷⁰ Loc. cit.

A partir de esa década, la estructura industrial mexicana se integró por plantas de diferente naturaleza, desde pequeños establecimientos artesanales hasta plantas modernas con tecnología compleja. De los 118 mil establecimientos industriales registrados en el censo [en la década de los cincuenta], 96 mil eran de carácter artesanal; 18 mil constituían la pequeña industria; 2,500 eran de tamaño mediano y únicamente había 458 plantas en la gran industria fabril.²⁷¹

En la etapa conocida como *desarrollo estabilizador*, que va de la devaluación del peso de 1954 hasta 1972, se llevaron a cabo políticas económicas caracterizadas por:

- 1 / Medidas tendientes a estimular el ahorro voluntario mediante tasas bajas de inflación, estabilidad cambiaria, tasas positivas de interés en términos reales y bajos impuestos sobre el ingreso derivado del pago de intereses.
- 2 / Impuestos para promover la reinversión mediante la exención impositiva de la inversión productiva.
- 3 / Una tendencia sostenida a mantener bajos los precios reales por el sector público.
- 4 / Un déficit público controlado.
- 5 / Un sistema de sustitución de importaciones mediante el uso de tarifas y permisos selectivos tendientes a favorecer la producción doméstica de bienes de consumo.²⁷²

Bajo una apariencia de estabilidad y acelerado crecimiento económico, se creó una economía crecientemente estatizada e inflexible con distorsiones en los precios relativos que la hacían cada vez más improductiva.

El periodo de *desarrollo compartido*, como llamó Luís Echeverría al intento de resolver los problemas sociales del país mediante un mayor gasto gubernamental, inició en 1972, y habría de terminar en el debacle de la crisis de 1976, con una devaluación nominal del peso de cerca de 70%, el estancamiento de la economía, una inflación que en promedio superó el 41% en 1977, y un endeudamiento externo que se quintuplicó en proporción con el producto interno bruto (PIB).²⁷³

En la administración de José López Portillo, se firmó un convenio con el FMI para facilitar la transición hacia una economía que corrigiera los desequilibrios económicos existentes. Sin embargo, el incremento de los ingresos provenientes de la venta de petróleo, debilitó ese compromiso²⁷⁴, por la sencilla razón de que ya no era necesario.

²⁷¹ Cordera, Rolando, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Trimestre económico - FCE. México, 1981. pp.485-487

²⁷² Rubio, Luís, *Políticas económicas del México contemporáneo*. FCE. México, 2001. p.67

²⁷³ Rubio, L. *Ibid.* p.69

²⁷⁴ El boom petrolero y el crédito externo durante los años setenta permitieron al gobierno posponer ciertas decisiones tanto económicas como políticas. Por una parte, la deuda externa creció más que la capacidad nacional de pagar, precisamente cuando los precios del petróleo cayeron y el crédito externo dejó de ser disponible; más tarde el salario mínimo cayó más del 50% en términos reales y el ingreso per cápita también sufrió un descenso considerable. En Luís Rubio y Arturo Fernández, *México a la hora del cambio*. Cal y arena, CIDAC e ITAM. México, 1995. p.81

Cabe señalar, que esta decisión de gobierno se debió a que “López Portillo nombró a un economista heterodoxo, (...) quien consideraba que un creciente gasto gubernamental generaría mayor riqueza para el país”.²⁷⁵ El resto del periodo de esta administración pública se caracterizó por un gasto público que crecía, basado en los ingresos petroleros, y en el endeudamiento externo que resultaba posible por las riquezas petroleras.

A lo largo de la década de los setenta, a nivel internacional aumentó el precio del petróleo, y otras materias primas, por lo tanto, se elevó la inflación así como las tasas reales de interés.

Aún con los ingresos petroleros, la situación macroeconómica se encontraba en dificultades, ya que “el crecimiento industrial fue muy significativo, aunque estuvo cada vez más ligado al uso de tecnología extranjera, por lo que se intensificó la dependencia tecnológica y la de las inversiones”.²⁷⁶

Una característica de la industrialización de la posguerra fue la débil integración productiva, ya que no existía una integración del aparato productivo, además la economía requirió de un vínculo comercial con los países industrializados, a través de la transferencia tecnológica y las innovaciones para aumentar la productividad laboral.²⁷⁷

El agotamiento del periodo de sustitución de bienes de consumo, aunado al endeudamiento, aumentó excesivamente los costos para continuar en el mismo modelo. Conservar el modelo sin flexibilizarlo demasiado tiempo significó la pérdida de la eficiencia, la multiplicación de las distorsiones y costos.

En ese periodo, la política monetaria tenía a su cargo el financiamiento del sector público, principal promotor del crecimiento y la asignación de crédito a sectores productivos considerados como prioritarios. Este financiamiento se llevó a cabo fundamentalmente por medio de la expansión de la base monetaria y la aplicación de altas tasas de encaje legal y reservas obligatorias a los bancos comerciales. Por otro lado, el financiamiento al sector privado fue racionado, y sólo las grandes empresas eran sujetos de crédito.²⁷⁸

El papel del sector público durante el periodo de ISI hizo que la política fiscal fuera el instrumento más importante del gasto y los ingresos, donde la inversión pública fue el motor del crecimiento e impulsor de la inversión privada.

²⁷⁵ Rubio, Luís. *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.70

²⁷⁶ Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003. p.226

²⁷⁷ Rozo, Carlos A, *La política macroeconómica en México*. Siglo XXI. México, 1998. pp.52 y 53

²⁷⁸ Clavijo, Fernando, *Reformas económicas en México 1982–1999*. CEPAL-FCE. Trimestre económico N° 92. México, 2000. p.16

Ésta política fiscal se centró en la exención de impuestos para las industrias nuevas y necesarias²⁷⁹. En 1955 se crearon los permisos previos de importación de bienes de capital y algunos de consumo. “La mayor recaudación provenía de los ingresos del gobierno federal; la carga fiscal pasó de 9.5% del PIB a principios de los setenta a 11.5% al finalizar ese decenio”.²⁸⁰

En la segunda mitad de los años setenta fue necesario introducir reformas orientadas a corregir los efectos de la inflación sobre los contribuyentes, y fue hasta 1980 que se introdujo el impuesto al valor agregado (IVA), los impuestos específicos al consumo y a la producción transformados en impuestos ad valorem. Y a pesar de esto, el desequilibrio fiscal se amplió, alcanzando el 7.5% del PIB al iniciar dicho año.²⁸¹

La política industrial se encaminó a resolver la falta de integración del sector industrial. Las estrategias fueron: la racionalización de los flujos tecnológicos, la creación de un sector de bienes de capital y estímulos a las actividades innovadoras nacionales a través de una política científico tecnológica.²⁸²

Por lo que respecta a la política de deuda pública, “a principios del decenio de los setenta, los saldos de deuda externa e interna eran bajos en proporción del PIB (1 y 10% respectivamente para el gobierno no federal, y 8% la deuda total de organismos y empresas paraestatales)”.²⁸³

Respecto de la política cambiaria, existía el sistema monetario creado por Breton Woods, el cual imponía el sistema monetario de tipo de cambio fijo y cualquier modificación requería la aprobación del Fondo Monetario Internacional (FMI), mecanismo que permaneció hasta mediados de la década de los setenta. Ya en 1976 se permitió en el ámbito mundial el tipo de cambio flotante, sin embargo, México continuó con el tipo de cambio fijo después de la devaluación de 1976.

El modelo ISI siguió, y una vez sustituidos los bienes de consumo no duraderos, el modelo continuó sustituyendo bienes de uso intermedios y de consumo duradero. Situación que sólo empeoró la situación del país, ya que “la crisis de la industria mexicana tiene carácter estructural en la medida en que la continuación del proceso de sustitución de importaciones reclama abordar nuevos campos, en especial, la producción interna de bienes de capital, lo que requeriría cuantiosas inversiones unitarias demasiado extensas respecto a la magnitud del mercado interno y para las cuales el país no ha desarrollado adecuadamente el mercado de capitales. Así lo que fue factible

²⁷⁹ Sobrino, J. Op. cit. p.276

²⁸⁰ Clavijo, F. Op. cit. p.17

²⁸¹ Loc. cit.

²⁸² Rozo, C. Op. cit. p.55

²⁸³ Clavijo, F. Op. cit. p.17

en las primeras etapas de la sustitución de importaciones (...) no lo es ya en las etapas avanzadas del proceso si éste no va acompañado de la promoción de las exportaciones sino se transforma profundamente el carácter de las empresas nacionales”.²⁸⁴

La política financiera fue perdiendo autonomía durante la década de los setenta al surgir otros elementos como el incremento en la inversión extranjera, la colocación de bonos del sector público en los mercados mundiales, el aumento del endeudamiento externo, y finalmente, la vinculación de la política de tasas de interés internas con respecto a las exteriores. Este esquema financiero significó mayor vulnerabilidad y dependencia del capital financiero local y extranjero.

“El déficit público fue superior al 20% del PIB, la inflación (...) durante 1980 y 1981 se aceleró al 25%. (...) el dinamismo de las importaciones fue superior y se generó un desequilibrio en la balanza comercial (cerca al 10% del PIB entre 1981 y 1982), el cual sólo pudo ser compensado a través de cuantiosos préstamos extranjeros”.²⁸⁵ Esta situación de crisis, se incrementó por los dos acontecimientos internacionales que influyeron en esta crisis económica mexicana de 1982:

1] La tendencia al alza de las tasas de interés internacionales.

2] La caída de los precios internacionales del petróleo.²⁸⁶

A partir de esa fecha se inició una considerable reducción de los ingresos provenientes de las exportaciones de hidrocarburos, dejando de ser el motor económico el petróleo, y con un gran aumento del servicio de la deuda, creando una situación nacional insostenible. “En 1982 la realidad mostró que la enorme renta petrolera había generado un similar endeudamiento externo, llegó el momento de reflexionar sobre la sustentabilidad de los factores de la producción y el empleo productivo de los recursos desde los orígenes de la cadena de producción hasta sus desperdicios”.²⁸⁷

Con una situación económica, financiera, y social en grave crisis, se evidenció el agotamiento de la ISI por tres fallas estructurales:

1] El sesgo anti exportador de la protección.

2] La incapacidad del sector industrial para sostener altas tasas de crecimiento y la generación de empleos.

3] Intervencionismo creciente del gobierno en la economía.²⁸⁸

²⁸⁴ Cordera, R. Op. cit. p.510

²⁸⁵ Rozo, C. Op. cit. p.58

²⁸⁶ Loc.cit.

²⁸⁷ Jeanoot, Fernando, *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*. UAM – Porrúa. México, 2001. p.17

²⁸⁸ Katz, Isaac M, *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*. ITAM-PARMEC. México, 1998. p.32

Cabe mencionar que “durante la década de los setenta, se hicieron los primeros intentos de promover la descentralización de la actividad productiva, (...) se utilizaron estímulos fiscales, y se formuló del Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, (...) [cuyos] objetivos fueron fortalecer al sector industrial a partir de los excedentes de la exportación petrolera, seguir con la política comercial de protección, intentar descentralizar las actividades económicas a través de la creación de cuatro puertos industriales y dividir el territorio nacional en tres zonas, con sus respectivos incentivos fiscales”.²⁸⁹

Las acciones se encaminaron a desconcentrar la producción industrial de los polos tradicionales y dirigirla hacia nodos emergentes de industrialización, pero no a abrir la economía.

En 1982 se cayó en suspensión de pagos, el tipo de cambio se desplomó y la economía entró en una profunda recesión en la que la producción se contrajo. “A partir de 1983, el contexto de insolvencia financiera existe, la agenda neoliberal del FMI y el Banco Mundial (BM) impulsora de la desregulación de la actividad económica, la privatización del sector paraestatal, la flexibilización del trabajo y la apertura comercial fue aplicada en el país con el apoyo decidido de las élites políticas y económicas emergentes, crecientemente asociadas a los grupos del capital financiero nacionales e internacionales”.²⁹⁰ La situación nacional en completa crisis empeoró en los siguientes años.

De 1982 a 1983, la economía mexicana está hecha un caos: el peso se devalúa seis veces; la inflación alcanza tasas de casi 100%; la economía se cierra completamente al comercio internacional; se expropián los bancos privados y se adopta un control integral de cambios; y el desequilibrio en las finanzas públicas alcanza 19.5% del PIB.²⁹¹

El final del sexenio de Miguel de la Madrid confrontó una crisis radicalmente distinta a lo vivido en otras administraciones, ya que no tuvo acceso al crédito externo, se necesitó generar un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos con el objeto de dar el mínimo servicio indispensable a la deuda pública del país. “Para conseguir tal superávit se recurrió a una acelerada depreciación del peso, que pasó de 100 a 150 pesos por dólar en 1983, para los tipos de cambio controlado y libre respectivamente, a niveles de 3,200 pesos por dólar hacia

²⁸⁹ Sobrino, J. Op. cit. p.227

²⁹⁰ Soto Reyes, Ernesto, Aboites Aguilar Jaime, y Ortiz Cruz, Etelberto. *Estado versus Mercado ¿ruptura o nueva forma de regulación?* UAM-Porrua. México, 2003. pp. 147 y 148

²⁹¹ Rubio, Luís, *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.71

finales de 1987. Esto significó una presión enorme sobre la inflación, que para el último de los años citados llegaba ya a 160% anual”.²⁹²

Las autoridades decidieron enfrentar la crisis con una política de fin de sexenio insólita: un plan de estabilización a fondo mediante la firma de un pacto acordado entre el gobierno, trabajadores y empresarios, que combinaba el fortalecimiento de los ingredientes ortodoxos indispensables, como reforzar las finanzas públicas y una política monetaria restrictiva, con algunos elementos heterodoxos, como controles temporales de precios y salarios, y la fijación del tipo de cambio, tendientes a romper la inercia y expectativas que se habían convertido en un elemento de grave retroalimentación del proceso inflacionario. El último año de la administración del Miguel de la Madrid transcurrió en una trayectoria de inflación decreciente, sin embargo el cambio estructural se gestó en ésta administración, en medio de un ambiente de caos, crisis, deuda, etc.

3.2. Programas de ajuste

Respecto de las políticas que se promovieron a partir de la década de los ochenta, ante la situación recién citada, se llevaron a cabo diversos programas de ajuste con el fin de hacer frente a ese ambiente de caos. Y como desde un principio se observará, el nivel macro es el que realmente se impulsa, dejando de lado el nivel meta, meso y micro.

Desde 1983, el país se encontraba bajo programas de cambio estructural y de ajuste financiero que lograron transformar el aparato productivo y financiero.

En este sentido, las políticas de Estado se centrarían en tres factores:

- 1] Déficit fiscal igual a cero.
- 2] Inflación muy baja o tendiente a cero.
- 3] Autonomía del Banco de México, asumiendo este toda la responsabilidad de las variables que inciden en precios, la base monetaria y la tasa de cambio, así como el control del sistema financiero.²⁹³

Aunque las políticas de ajuste se iniciaron en 1983, los programas previos también trastocaron acciones por los acontecimientos internacionales., y también forjaron el desarrollo del nivel macro mexicano.

²⁹² Ibid. p.74

²⁹³ Rozo, C. Op. cit. p.92

Programa de Acción Inmediata contra la Inflación (PIAF, 1973)

En 1973 los factores de crisis se reflejaron en el aumento de 572% de la tasa de inflación, que pasó de 2.4% en 1972 a 16.2% en 1973. El precio implícito de importación del petróleo aumentó en 70%. Además se presentó una acentuada escasez en el mercado mundial de los principales productos agropecuarios que proporcionaron alzas considerables en sus precios, superiores en algunos casos del 100%.²⁹⁴

Ante tales circunstancias, el gobierno mantuvo su posición de continuar con la protección del poder de compra, en la búsqueda del bienestar de su sociedad. Para lograr dichos objetivos, se realizaron las siguientes acciones:

- 1] Ajustar el ritmo del gasto total del sector público orientándolo a las actividades inmediatamente productivas y a fuentes no inflacionarias.
- 2] Apoyar el financiamiento de las actividades productivas en el corto plazo, principalmente las del sector agropecuario. Y restringir el crédito destinado al consumo suntuario.
- 3] Utilizar la capacidad instalada disponible pero ociosa de las industrias y predios que puedan aumentar rápidamente la oferta de productos alimenticios y materias primas.
- 4] Intensificar la inversión privada.
- 5] Fortalecer la vigilancia y el control de la fijación de los precios.
- 6] Fomentar la formación de cooperativas de consumo.
- 7] Racionalizar la exportación de productos alimenticios, materias primas y demás bienes comerciables que se requieren para satisfacer la demanda interna.
- 8] Incrementar las importaciones necesarias para lograr con prontitud mayores niveles de producción y empleo.
- 9] Propiciar una relación adecuada entre los aumentos de los salarios, los incrementos en la productividad y las alzas en el costo de la vida.²⁹⁵

Programa de Ajuste para el Sano Crecimiento Económico (PASEC, 1976)

A partir de 1974, la economía mexicana fue impactada por el precio de importación del petróleo con un aumento del 69.75% y por un deterioro del 7.5% en términos de intercambio externo no petroleros, de esta forma su precio incrementó en ese año un 93.57%. Al tiempo que la inflación interna siguió escalando, después del aumentado de 571.8% en 1973, en 1974 fue de 10.52%, 22.26% en 1975 y en 1976 cerró con un aumento de 111.7%.²⁹⁶

²⁹⁴ Cervantes Islas, Joel, *Programas de ajuste de México y Brasil*. Centro de Estudios Latinoamericanos. México, 1990. pp.27 y 28

²⁹⁵ Ibid. p.28 y 29

²⁹⁶ Loc.cit.

Aunado a lo anterior, la fijación y sobrevaluación del tipo de cambio alentó la fuga de capitales y propició el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Se abandonó su fijación como objetivo político, devaluándose 23.44% en 1976.²⁹⁷ Desde entonces se optó por una flotación regulada.

El programa tenía como objetivo prioritario el crecimiento económico sostenido con un mejoramiento y redistribución del ingreso real, y equilibrio de la balanza de pagos, para lo cual decidió aplicar las siguientes políticas:

- 1] Recuperar y preservar la capacidad competitiva de las exportaciones evitando la sobrevaluación del tipo de cambio; y reducir los aranceles de importación para disminuir las presiones sobre los precios y sobre los costos de la actividad productiva.
- 2] Proteger el poder adquisitivo de las clases populares. Se determinó aumentar los salarios en 21% y 23%; se incrementó el número de artículos y servicios sujetos al control de precios modificándolos hasta un máximo de 10%.
- 3] Proteger la salud financiera de las empresas. Se adoptaron medidas fiscales y monetarias para proteger el flujo de recursos y solventar la posición deudora.
- 4] Controlar el déficit público.
- 5] Fomentar la colaboración solidaria de todos los sectores productivos en el combate contra la inflación y en la realización de los demás objetivos nacionales.²⁹⁸

Programa Integral de Ajuste Económico (PIAE, 1982)

En este periodo se exacerbaron los factores que indujeron la severa crisis, de las cuales destacan: medidas de corte proteccionista; devaluación de las principales monedas frente al dólar; elevación de las tasas de interés reales; deterioro del 63% en los términos del intercambio externo no petrolero y la reducción del 16% en el precio de exportación del petróleo y sus derivados. Se estimó que los impactos externos representaron una pérdida de aproximadamente 10,000 millones de dólares y un dilema de política económica entre financiarlos o ajustar severamente la economía. Se optó por un endeudamiento externo adicional.²⁹⁹

El PIAE tiene disposiciones de política económica, por lo tanto, en política cambiaria se decidió la devaluación del tipo de cambio en 68%, cuyo objetivo fue el fomento a las exportaciones.³⁰⁰

²⁹⁷ Loc. cit.

²⁹⁸ Cervantes, J. Op. cit. pp.30 y 31

²⁹⁹ Ibid. p.31

³⁰⁰ Ibid. p.32

Se buscó compensar los efectos adversos de la devaluación del tipo de cambio, y reducir el déficit del sector público, para lo cual se propuso:

- 1) Reducir el gasto público en 8%. Controlar la ejecución del presupuesto autorizado; no autorizar ampliaciones al presupuesto por concepto de insumos importados con excepción de los pagos al servicio de la deuda y los salarios; no afectar la producción de artículos de consumo popular y sostener la fabricación interna de bienes de capital e insumos estratégicos.
- 2) Un paquete de protección a empresas con problemas de liquidez derivados de la devaluación del tipo de cambio.
- 3) Fortalecer el control de precios y mejorar el abasto de artículos de consumo básico y generalizado mediante apoyos financieros y estímulos fiscales.
- 4) Incrementar las exportaciones petroleras.
- 5) Promover la negociación de líneas adicionales de crédito externo.
- 6) El 5 de agosto de 1982 se anunció un sistema de cambio dual³⁰¹.

Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE, 1982)

El aumento en las exportaciones petroleras en el lapso de 1979 a 1981 generó un ingreso de 10,050 millones de dólares, monto que compensó la escasa aportación de las demás fuentes de ingreso del gobierno federal. El déficit interno del sector público se amplió de 5.1% del PIB en 1979 a 14.9% en 1981 con apoyo adicional del endeudamiento externo. Los términos del mercado externo petroleros se deterioraron 45.35% en el lapso de 1979 a 1982, y los no petroleros lo hicieron en 87%. Aunado a la renuencia de los acreedores a seguir otorgando fondos y a la fuga de capitales originada por expectativas cambiarias, las reservas internacionales netas se desplomaron de 4,074 millones de dólares en 1981 a 834 millones de dólares en 1982.³⁰²

Ante dicha situación, las medidas que se impusieron, fueron:

- 1] En relación a las medidas de ajuste cambiario mencionadas, el 17 de febrero de 1982, el Banco de México se retiró de ese mercado, devaluándose el tipo cambio 68%. Luego el 5 de agosto de ese año se introdujo el régimen cambiario dual que resultó ser inestable, y se dolarizaron el 56.6% de los pasivos bancarios totales, decretándose su conversión forzada a pesos, repercutiendo adversamente sobre la confianza y las expectativas de los agentes económicos que acrecentaron la fuga de capitales equivalente al 2.5% del PIB.
- 2] El 20 de agosto el gobierno anunció una suspensión de 90 días el pago principal de la deuda externa.
- 3] El 1 de septiembre se decretó el control generalizado de las transacciones en divisas y la nacionalización de la banca privada.

³⁰¹ Ibid. pp.32 y 33

³⁰² Ibid. p.34

- 4] El 10 de noviembre se envió la primera Carta de Intención al FMI para concretar un convenio de facilidad ampliada y obtener fondos prestables.³⁰³

El PIRE tuvo puntos programáticos que se formularon en tres grandes objetivos:

- a) Abatir prioritariamente la inflación y la inestabilidad cambiaria;
- b) Proteger el empleo, la planta productiva y el consumo básico; y
- c) Recuperar la capacidad de crecimiento normal e histórico a través del cambio estructural.³⁰⁴

Esos objetivos se dividen en mecanismos destinados a:

- 1] Disminuir el gasto público. Preservando el destinado a los servicios sociales y al pago de la deuda.
- 2] Aumentar los ingresos públicos. Se profundizó la reforma fiscal buscando la equidad y la recaudación; se incrementaron las tarifas y los precios de los servicios públicos; y se incentivó la eficacia y la productividad de las empresas del sector público.
- 3] Continuar las obras de inversión prioritarias.
- 4] Reivindicar el mercado cambiario bajo la autoridad y soberanía monetaria del Estado.
- 5] Actuar bajo el principio de rectoría del Estado y dentro del régimen de economía mixta.
- 6] Proteger y estimular los programas de producción, importación y distribución de alimentos básicos. Además racionalizar la intervención del Estado en ellos para combatir la especulación y asegurar que los subsidios y demás recursos asignados beneficien a los sectores más necesitados.³⁰⁵

Pacto de Solidaridad Nacional (PSN, 1983)

Para apoyar la aplicación del PIRE, el 9 de agosto de 1983 se concretó, entre el movimiento obrero organizado, el sector empresarial y el Gobierno Federal, un programa de acción conjunta. Mismos que acordaron:

- 1] Cuidar que las modificaciones de los precios y revisiones salariales se efectúen con moderación.
- 2] Reinvertir al máximo posible las utilidades de las empresas para asegurar el crecimiento de la planta productiva y la expansión del empleo.
- 3] Evitar el encarecimiento del abasto popular.
- 4] Mejorar la competitividad de los bienes y servicios comerciables externos.
- 5] Propiciar una mayor integración de la industria; aumentar el tamaño de la planta productiva y de la oferta de empleos.
- 6] Impulsar las tecnologías requeridas para el desarrollo económico.³⁰⁶

³⁰³ Ibid. pp.34 y 35

³⁰⁴ Ibid. p.36

³⁰⁵ Ibid. pp.36 y 37

³⁰⁶ Ibid. pp.37 y 38

Programa Ampliado de Reordenación Económica (PARE, 1985)

Entre 1983 y 1984 el PIRE tuvo avances: el PIB creció 3.67% en 1984; la tasa de inflación se redujo de 107.37% en 1983 a 70.35% en 1984; el déficit fiscal representó el 20.80% del PIB en 1982, 8.3% en 1983 y 7.3% en 1984. Sin embargo, un año más tarde, hubo repercusiones en los factores de crisis que deterioraron la situación económica e indujeron la adopción de medidas compensatorias de los impactos.³⁰⁷

El 24 de julio de 1985, se desarrolló el programa de reordenación económica, con las siguientes medidas:

- 1] Luego de incrementar 20% el tipo de cambio controlado, éste se deslizó 21 centavos diarios hasta el 4 de agosto. Posteriormente, se decretó una flotación regulada de ajustes diarios y graduales en función de la disponibilidad de divisas.
- 2] Ante la inercia del gasto corriente el gobierno “acomodó” la política económica y emitió un billón quinientos mil millones de pesos adicionales que repercutieron sobre el déficit inicial. Posteriormente se hicieron ajustes al nivel y estructura del gasto público.
- 3] Se aceleró la sustitución del permiso previo por el arancel para ciertos productos que representaron el 61.4% de la importación total.
- 4] Se continuó con los precios oficiales para frenar las prácticas desleales del comercio externo, y se redujo el arancel mínimo a pagar referido a los derechos de importación concedidos a exportadores.³⁰⁸

Programa de ajuste del 21 de febrero de 1986 (PREPAC, 1986)

Con el PARE se obtuvieron logros y aunque disminuyó la tasa de crecimiento del PIB, esta resultó positiva al incrementarse 2.69% en 1985; la tasa de inflación pasó de 70.75% en 1984 a 53.55% en 1985; se rebajó en 10% del PIB la participación del gasto público y se fortaleció la descentralización del desarrollo urbano³⁰⁹.

La disminución de los precios del petróleo implicó una pérdida equivalente a 12.5% de los ingresos totales del sector público, 33% de los ingresos por exportaciones totales y casi la totalidad de los ingresos por exportaciones no petroleras y el continuo deterioro de los términos de intercambio.³¹⁰

Así se formuló un Programa de Ajuste de política económica para 1986, con dos grandes objetivos:

- a) La política económica no podría variar,
- b) El esfuerzo interno consistiría en profundizar al estrategia de cambio estructural delineada por el PND,

³⁰⁷ Ibid. p.38

³⁰⁸ Ibid. pp.38 y 39

³⁰⁹ Ibid. p.39

³¹⁰ Loc. cit.

- c) No harían concesiones económicas a nacionales o particulares que menoscabaran la soberanía nacional.³¹¹

Para lograr los objetivos antes referidos, las autoridades formularon los siguientes puntos:

- 1] Gasto público: se reforzarán la austeridad, el control burocrático y la estricta disciplina en el ejercicio presupuestal.
- 2] Estructura del sector público: se continuarán liquidando o vendiendo entidades no prioritarias ni estratégicas para disminuir el endeudamiento excesivo.
- 3] Ingresos públicos: se mantendrá una política de precios y tarifas.
- 4] Política crediticia: se procederá con la restricción temporal del crédito interno.
- 5] Política de tasa de interés: se reiteró la necesidad de rendimientos reales positivos.
- 6] Se seguirá aplicando una política cambiaria flexible para incrementar las exportaciones no petroleras y sustituir eficientemente las importaciones.
- 7] Política comercial: se decidió recurrir mínimamente a los controles cuantitativos, fomentar las exportaciones incluyendo la industria maquiladora, continuar las negociaciones para ingresar al GATT y mantener los controles de precios y los subsidios para los productos de abasto popular
- 8] Turismo: dada su potencialidad como fuente de divisas, se determinó intensificar su promoción mejorando la calidad de los servicios ofrecidos y utilizando la capacidad ociosa instalada.
- 9] Política de aumento de eficiencia y de productividad. Se propusieron convenios de solidaridad entre obreros, campesinos, grupos populares, empresas y gobiernos.
- 10] Política de endeudamiento: México propuso a sus acreedores revisar las condiciones financieras del servicio de la deuda ajustándolas a la capacidad real del país.³¹²

Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, 1986)

Al finales de 1986 empeoró la crisis. La pérdida de divisas fue equivalente al 6.4% del PIB. Los precios de exportación de los bienes comerciables no petroleros disminuyeron 12.36% en comparación a 1985. A pesar de ello se logró compensar con un incremento del 69% en el volumen de las exportaciones no petroleras, con lo que se logró una ganancia neta del 5,010 millones de dólares.³¹³

Como consecuencia de los menores ingresos petroleros, el crédito compensatorio otorgado al gobierno aumentó 136% frente a 1985, lo que complicó la instrumentación de un nuevo programa de ajuste económico. Se impidió

³¹¹ Ibid. p.40

³¹² Ibid. pp.41 y 42

³¹³ Ibid. p.42

la consolidación de los logros inducidos por la instrumentación del PIRE, PARE y PREPAC. Situación que provocó un cambio en las prioridades fijadas de la política económica.³¹⁴

El propósito fundamental del PAC se planteó en términos de recuperación moderada pero sostenida del crecimiento, a través de los siguientes puntos:

- 1] Cambiar los términos de la negociación de la deuda externa.
- 2] Introducir nuevos instrumentos de captación de rendimientos reales atractivos para aumentar el ahorro interno y propiciar el retorno de capitales del exterior. Se requirió liberalizar el crédito al sector privado para apoyar el desarrollo de la planta productiva. Por otro lado, se propuso la necesidad de una baja en las tasas de interés para reducir la carga financiera.
- 3] Se planteó el fomento de la inversión privada generadora de empleos y el estímulo a las exportaciones.
- 4] Se buscó reducir en el corto plazo la evasión y la elusión tributarias para aumentar los ingresos públicos.
- 5] Fortalecer el desarrollo de la infraestructura de capital que requiere el crecimiento moderado de la economía con el control de la inflación.
- 6] Desincorporar las empresas públicas no estratégicas ni prioritarias.
- 7] Intensificar la conversión industrial que implica la adopción de nuevas tecnologías para aumentar la producción (vía mayores niveles de productividad) y generar empleos.
- 8] Racionalizar el otorgamiento de subsidios y ampliar los recursos de abasto de la Conasupo y Banrural para aumentar su producción.
- 9] Satisfacer la demanda social creciente de servicios educativos, de salud, de seguridad e impartición de justicia sin aumentar el número de burócratas y continuando la transferencia de plazas administrativas no prioritarias.³¹⁵

Pacto de Solidaridad Económica (PASE, 1988)

Ante la situación de estanflación (recesión con inflación) el gobierno se propuso un crecimiento moderado de la producción pero con alta generación de empleos; el combate a la inflación; la consolidación y profundización del proceso de cambio estructural, e impulsar la descentralización de la vida nacional. Los elementos de crisis que antecedieron al PASE fueron:

- a) Los términos de intercambio externos no petroleros se deterioraron en forma significativa, de 34.86% en 1986 a 14.54% en 1987.
- b) La tasa promedio de interés real se hizo más negativa, al pasar de -14.12% en 1986 a -52.45% en 1987.

³¹⁴ Ibid. p.43

³¹⁵ Ibid. p.44

- c) El crédito otorgado a los sectores público y privado disminuyó en términos reales. El primero pasó de 28.58% en 1986 a -47.37% en 1987; y el privado fue de -4.07% a -38%.
- d) El déficit financiero aumentó de 1986 a 1987, pasando de 16.3% a 17.4%.
- e) La deuda del sector público en moneda nacional creció 157.36% en 1987.³¹⁶

Al finalizar 1987, la tasa de inflación fue de 147%, lo que reflejó la persistencia de importantes factores de desequilibrio. En ese momento, había una importante disponibilidad de reservas, además la balanza comercial y de cuenta corriente eran superavitarias, las exportaciones petroleras eran favorables, y un impacto negativo de la tasa de interés externa, reforzaron la tendencia de recuperación del PIB, cuya tasa de crecimiento fue positiva.³¹⁷

Las acciones de políticas se enunciaron como los siguientes criterios generales:

- a) Mantener la disciplina presupuestal para combatir la inflación.
- b) Consolidar la reforma fiscal de 1987.
- c) Avanzar en la política de racionalización de la protección comercial para abatir la inflación, fomentar las exportaciones e inducir una sustitución más eficiente de importaciones. Se requirió el cambio de permisos previos por aranceles y de reducir de manera gradual los niveles y la dispersión entre sectores de las tasas arancelarias.
- d) Disminuir la inercia inflacionaria y fortalecer los ingresos públicos evitando rezagos con respecto a la inflación.
- e) No utilizar las políticas monetaria, crediticia, de tasas de interés y de tipo de cambio para reprimir la inflación o para forzar una recuperación fuerte y acelerada de la actividad económica. Dichas políticas habrían de destinarse sólo a fortalecer al ahorro interno, a mejorar la balanza de pagos y a financiar a los sectores estratégicos y prioritarios.
- f) Propiciar la recuperación de la inversión privada a través de apoyos fiscales.
- g) Que el tipo de cambio real fuese adecuado para fomentar las exportaciones, conservar la requerida acumulación de reservas internacionales para cumplir con las obligaciones financieras contraídas con el exterior.³¹⁸

Para controlar la inflación se llevaron a cabo diversas fases, dada esta situación nacional, las acciones a realizar fueron:

- 1] El gobierno federal no aumentó los precios de los bienes y servicios producidos por el sector público.
- 2] Se mantuvo fijo el tipo de cambio.

³¹⁶ Ibid. pp.45 y 46

³¹⁷ Ibid. pp.47 y 48

³¹⁸ Ibid. pp.49 y 50

- 3] Se dispuso disminuir a 0% la tasa del Impuesto al Valor Agregado para los alimentos procesados y los medicamentos.
- 4] Los sectores obrero y empresarial decidieron no solicitar revisión de salarios mínimos.
- 5] Las organizaciones empresariales se obligaron a promover activamente y recomendar a industriales, comerciantes y empresarios que realizaran una reducción promedio de 3% en los precios de venta, enfatizando los sectores alimentarios y del vestido.
- 6] Para equilibrar las diferencias en productividad regional que afectan al ingreso de los productores, se alentará una política de estímulos específicos.³¹⁹

Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE I)

En 1988 continuaba una inflación de 114.18% en los precios del consumidor, además se elevó el precio internacional de ciertos productos agropecuarios importados en cantidades significativas, aumentaron las tasas de interés y se recrudeció el flujo negativo del crédito externo.³²⁰

Con los citados elementos, se volvió a acordar la creación de un nuevo programa, en el cual se estableció:

- 1] Incrementar algunos precios y tarifas de bienes y servicios producidos por el sector público referidos a la industria y al comercio. No se aumentó el precio de los productos que repercutían significativamente en el gasto de los consumidores, tales como electricidad, gasolina y gas doméstico.
- 2] En materia cambiaria, se inició a partir de enero hasta el 31 de julio de 1989 una devaluación diaria del peso.
- 3] Se modificó parcialmente la estructura de los aranceles a la importación para eliminar las distorsiones generadas por su dispersión actual.
- 4] El sector empresarial acordó recomendar a sus agremiados que absorbieran el aumento salarial decretado, la devaluación del tipo de cambio y los incrementos de precios y tarifas para no elevar el precio de sus bienes y servicios.³²¹

Extensión del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE II)

En el Plan Nacional de Desarrollo de 1989 a 1994, se establecieron cuatro objetivos nacionales prioritarios: Defender la soberanía y preservar los intereses de la nación en el exterior; ampliar la vida democrática; recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios; y el cuarto fue elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.³²²

³¹⁹ Ibid. pp.61 y 62

³²⁰ Ibid. pp.62 y 63

³²¹ Ibid. pp.62 y 63

³²² Ibid. p.64

Respecto a la tercera, se elaboraron tres líneas de acción:

- i) La estabilidad continua de la economía.
- ii) La ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva.
- iii) La modernización económica. Crear un sector público más eficiente; un aparato productivo más competitivo en el exterior; la innovación y adaptación de tecnológicas; y nuevas experiencias en la organización del trabajo y formas de asociación para la producción.³²³

Como no se había logrado consolidar la estabilidad deseada en el crecimiento de los precios, se prorrogó la vigencia del PECE hasta el 31 de marzo de 1990, con los siguientes acuerdos:

- 1] El gobierno federal reiteró su compromiso de mantener una estricta disciplina en las finanzas públicas y de no modificar sus precios y tarifas.
- 2] El tipo de cambio se seguirá devaluando a razón de un peso diario.
- 3] El sector empresarial se compromete a no mover los precios.
- 4] El gobierno realizará programas de modernización integral en las cadenas de producción y la comercialización de bienes básicos resolviendo los problemas de estructura, reduciendo costos de producción, elevando la productividad y promoviendo medidas específicas de desregulación para apoyar a las industrias que lo requieran, destacando el rubro del transporte.
- 5] El gobierno federal revisará la regulación de las importaciones para evitar la competencia desleal.
- 6] El gobierno reitera el apoyo al desarrollo y modernización del campo mediante el otorgamiento de estímulos regionales, la ejecución de obras de infraestructura y el mantenimiento de los precios de garantía en términos reales.
- 7] Se fijaron como prioridades el aprovechamiento racional de los recursos naturales (agua, petróleo, etc.) y el control ecológico.³²⁴

Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo.

Los requerimientos nacionales impulsaron un programa más a principios de la década de los noventa, el cual estableció una serie acciones:

1. Se amplía la banda de flotación, y el desliz aumenta a 40 centavos diarios.
2. Aumentos graduales y uniformes en los precios de energéticos, no mayores al 10% en 12 meses.
3. Aumento del 7% en los salarios mínimos a partir del primero de enero de 1993.
4. El sector privado absorberá los aumentos en el precio de los energéticos y salarios.

³²³ Loc.cit.

³²⁴ Ibid. pp.65 y 66

5. Disciplina fiscal para lograr las metas presupuestales e inflación de un dígito.³²⁵

Como se pudo observar, los programas no fueron exitosos, la década de los ochenta en nuestro país fue caracterizada por una crisis profunda, con una sociedad deprimida. En algunos puntos programáticos de los diversos programas de política económica, se insistió en la continuidad de la sustitución de importaciones, aunado a la deficiente estructura productiva nacional, sólo se acentuó negativamente el grado de la crisis. Además en medio de esta situación se fue impulsando la necesidad de un cambio estructural.

Los citados programas tuvieron como prioridad disminuir el déficit fiscal, la inflación y la deuda, por lo tanto, el impulso de las industrias, a las instituciones, a las empresas, etc. quedó fuera de los intereses principales del gobierno. Los programas de ajuste entrañan una forma de enfrentar una situación crítica, en tal sentido, las medidas integrantes de los esquemas aplicados presentan tanto oportunidades de beneficio colectivo, como riesgos de desintegración económica y social.

Así medidas como el control de la oferta monetaria conceden la oportunidad de reducir la inflación, sin embargo el riesgo se encuentra en la reducción del gasto social y el estímulo económico; en la medida de restricción del crédito se puede frenar el endeudamiento privado, sin embargo también se puede desplazar la inversión, se merma el estímulo a la producción o incluso empresas pueden quebrar ante por insolvencia; en lo que respecta a la liberación de los mercados financieros, existe la posibilidad de que se estimula la especulación y la concentración de la riqueza, al tiempo que puede haber una fuga masiva de divisas. En el cuadro 9 se observan otros elementos.

Cuadro 9. Riesgos y oportunidades de los programas de ajuste.

| | MEDIDA | BENEFICIO | RIESGO |
|---|--|--|---|
| 1 | Liberalización comercial | Mejores productos ofrecidos al consumidor | Riesgo para el productor de mercado interno de no competitivo, quedando fuera del mercado, generando pérdida de empleo y desintegración de cadenas productivas. |
| 2 | Eliminación de controles de precios y subsidios. | Estímulos a la oferta privada y a la producción. | Aumento de inflación, con la posibilidad de la creación de precios y ganancias monopólicas u oligopólicas. |
| 3 | Saneamiento de finanzas públicas | Reducción al endeudamiento público y de prácticas derrochadoras y corrompidas. | Exclusiva atención orientada a compromisos financieros preestablecidos. |
| 4 | Reducción de salarios reales | Incentivo a la inversión y a la contratación de trabajadores. | Aumento en la oferta de trabajo por el empobrecimiento del hogar. Aumento de la actividad económica informal. |

³²⁵ Rubio, L. *México a la hora...* Op. cit. p.103.

Bajo la lógica de Ajuste Estructural que nos concierne, unas y otras políticas se encuentran ligadas y la selección de una estrategia debe ubicar los efectos conjuntos de los niveles de aplicación de cada uno de los instrumentos. Además, algunas de ellas, pese al costo que implican, no son causa, sino resultado de problemas que no pueden ser controlados de otro modo, tal es el caso de algunas devaluaciones.

La situación económica financiera vivida en México dificultó tanto al nivel meso como al micro para que se desarrollaran y crecieran bajo estas condiciones. Es así como el nivel macro se va desarrollando en el país, y comienza a fortalecerse, no sólo internamente a través de los programas de ajuste que recién vimos, sino con políticas de tipo estructural que se promovieron del exterior con en el Consenso de Washington.

Por lo tanto, se analizará cómo el nivel meta se enfoca primordialmente a dirigir, promover y predominar la macroeconomía, misma que si bien es importante, sólo es uno de cuatro niveles necesarios para el desarrollo integral de un país.

En el Consenso de Washington se promovieron reformas propuestas desde Estados Unidos, que ofrecieron respuestas y soluciones a las economías en crisis, como la de México y demás países subdesarrollados en la misma situación.

3.3. Consenso de Washington

Primeramente el término Washington abarca “tanto el Washington político del Congreso y miembros principales de la administración, como el Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas del gobierno de [Estados Unidos de América] EUA, la Junta de la Reserva Internacional y los think tanks grupos de expertos ideólogos”.³²⁶ Así se lleva a cabo una conferencia, la cual expone el estudio sobre 10 países³²⁷ que expertos de cada una de ellos realizó, cuyo objetivo fue delinear lo que Washington cree que los países deberían de hacer para salir de ese estado de endeudamiento, inflación y estancamiento económico que vivieron los PSD latinoamericanos en la década de los ochenta.

Como se verá a continuación, el Estado o nivel meta, promueve al nivel macro a través de políticas macroeconómicas y estructurales en pro de la apertura y liberalización comercial. El Consenso está integrado por

³²⁶ Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. Gernika. México, 1991. pp. 27 y 28

³²⁷ Los países analizados fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México, Perú y Venezuela.

reformas económicas enfocadas al nivel macro que los países deudores, principalmente México, debieron de tener como objetivos para resolver sus problemas de crisis:

- 1] *Disciplina Fiscal*: lo que se recomienda es evitar los déficits fiscales grandes y sostenidos, evitando inflación, déficit de pagos y fuga de capitales.³²⁸ México hasta finales de la década de los ochenta, había logrado una consolidación fiscal sustancial, por lo menos del 6% del PIB respecto a su déficit primario. El déficit primario del 7.4% del PIB en 1982 se convirtió en un superávit del 7.4% en 1988 (cuyo objetivo era de un 6 a 7%).³²⁹
- 2] *Prioridades en los gastos públicos*: Los recortes en el gasto público son una forma mejor de reducir el déficit presupuestario en lugar de incrementar los impuestos. Los principales recursos de la economía incluyen subsidios, especialmente los indiscriminados (son cuando benefician a todos los consumidores u ocasionalmente a todos los productores del bien subsidiado), los gastos militares y la administración pública. En nuestro país más del 50% del presupuesto estaba sujeto a derechos de compra por los pagos de interés en 1988, en todo lo demás, extrema austeridad, incluyendo salud, educación e inversiones, etc.³³⁰
- 3] *Reforma fiscal*: El sistema fiscal eficiente cuenta con una amplia base, así como de reglas simples para permitir un eficiente cumplimiento. En este punto, en México los ingresos fiscales se elevaron 1% del PIB en 1982 – 1988, periodo en que los ingresos por petróleo cayeron un 5% del PIB, además se hicieron reformas al Impuesto Sobre la Renta.³³¹
- 4] *Liberalización financiera*: las tasas de interés deben ser determinadas por el mercado, ya que estimularán la inversión. También se eliminan las tasas de interés preferencial a prestatarios favorecidos. En el caso mexicano, éstas se determinaron libremente, pero hasta 1990 se mantuvieron altas, para evitar fuga de capitales.³³²
- 5] *Tipos de cambio*: Deben ser competitivos, que promuevan una tasa de crecimiento de las exportaciones.
- 6] *Liberalización del comercio*: el complemento de un tipo de cambio competitivo es la liberalización del comercio y los aranceles deberían reducirse gradualmente con el tiempo.
- 7] *Inversión Extranjera Directa*: La inversión se observa como favorable para el desarrollo del país, así que objetivo de los gobiernos será atraerla y mantenerla. México cambia su legislación para permitir esta.
- 8] *Privatización*: se está a favor del sector privado como instrumento de eficiencia productiva.
- 9] *Desregulación*: La desregulación es perfectamente comparable con una supervisión prudente de las instituciones financiera. A finales de la década de los ochentas, México había desregulado el transporte de

³²⁸ Williamson, J. Op. cit. p.29

³²⁹ Ibid. pp. 30 y 31

³³⁰ Ibid. pp.33 y 34

³³¹ Ibid. pp. 36 y 37

³³² Ibid. pp.39 - 41

carga camionero, dando como resultado un incremento del 10% de su capacidad, persistían los controles de precios como parte del pacto social anti-inflacionario.³³³

10] *Derechos de propiedad*. La aplicación de la ley es vital para fomentar un ambiente de confianza entre la población e inversionistas.

El decálogo del Consenso de Washington que se aceptó en México, estuvo rodeado de un ambiente conflictivo para la economía de nuestro país. Fue la incapacidad de México para continuar pagando los servicios de la deuda externa la que detonó la crisis generalizada en agosto de 1982, y la reacción inmediata del gobierno fue deflacionar, devaluar, intensificar las restricciones a la importación, imponer controles de cambio y nacionalizar los bancos. Hechos que estimularon la adopción del Pacto de Solidaridad Económica de 1987. Dos años más tarde, en el mes de julio México logró un acuerdo con los acreedores de su banca comercial bajo los términos del Plan Brandy, logrando reducciones de la deuda total, y el flujo de efectivo necesario para el servicio de la misma.

A partir del Consenso de Washington se han dado dos procesos de reforma del Estado:

- 1] Durante la década de los años ochenta tuvo como objetivo ajustar las variables macroeconómicas del Estado para evitar su déficit fiscal, lo que implicó su redimensionamiento, al tiempo que se dio una apertura comercial que pusiera en juego a una industria y servicios protegidos durante décadas, frente a la competencia internacional globalizada. La venta de paraestatales, la focalización de políticas sociales y la reducción de lo público en general obedecieron a este esquema.
- 2] La reforma a las instituciones. Se enmarca la reforma político-electoral, el fortalecimiento legislativo, la reforma al poder judicial, el federalismo y una mayor atención a la llamada “sociedad civil”. La reforma plantea la profundización de un proceso de modernización social.³³⁴

A pesar de las intenciones de reformar las instituciones para darle más importancia a la sociedad civil, esto no fue posible debido al entorno en el que se gestaba el cambio estructural, puesto que la economía ya no queda sujeta a los ciclos políticos, sino que se inserta con su propia lógica al mercado mundial. La consecuente multiplicación de los escenarios sociales y la carencia de una vinculación entre ellos marcan nuevos dilemas para lograr una integración social, económica y política.

Con lo anterior podemos afirmar que, México se inserta en un proceso internacional de comercio y de apertura, en medio de un ambiente de crisis y sin tener internamente instituciones, políticas, y empresas capaces de competir. Ya que, como se ha repetido, cuando las empresas salen a la competencia mundial, tienen consigo un aparato

³³³ Ibid. p.56

³³⁴ Escobedo, Juan Francisco, *Comunicación y transparencia de los poderes del Estado*. Imagogenia. México, 2003. p.26

estatal, institucional, educativo, etc. que avala el quehacer del Estado y su papel como promotor e impulsor de las interconexiones entre los cuatro niveles de la Competitividad Sistémica.

En segundo lugar, la prioridad del gobierno a través de los programas de ajuste, así como los lineamientos que siguió con el Consenso de Washington fue promover y desarrollar el nivel macro, porque se dedujo que era la única fuente capaz de solucionar los problemas estructurales que presentaba el país desde hacia varios años atrás. En ese sentido, el Consenso de Washington fue seguido escrupulosamente por el gobierno mexicano, pero las recomendaciones que de él emanaban eran carentes de una visión social, de redistribución del ingreso e incluso de postulados ecológicos. Además se pronunció por la austeridad en el gasto público, y como se ha señalado, no se pueden aplicar medidas de austeridad a sectores que vulneren el futuro de la competitividad y productividad nacionales.

Las recomendaciones de Washington, así como las decisiones de política económica que el gobierno promovió, se hicieron sin ninguna planeación industrial, social, empresarial, etc. de largo plazo, poniendo en grave riesgo la salud de la economía mexicana. La importancia que se le dio al nivel macro no fue incorrecta, el error cometido fue no impulsar a los otros tres niveles, cuya unión es la base para el crecimiento y desarrollo sólidos de la economía y la sociedad.

A continuación se fundamentará el estímulo del nivel macro, sin desarrollar los otros niveles de la Competitividad Sistémica a través del cambio estructural que se ha llevado desde la década de los ochenta. Si bien actualmente es significativo tener una estabilidad macro, también lo es desarrollar los puntos clave que hacen de una economía subdesarrollada, una economía sólida a largo plazo.

3.4. Cambio estructural

El cambio estructural fue un proceso que pretendió propiciar los incentivos adecuados para que los actores económicos impulsaran una mejor asignación de los recursos por medio de la estabilización económica. Se buscó fomentar la competencia en diversos sectores de la economía a través de medidas como la política de apertura de comercio exterior, la desregulación de sectores para facilitar la entrada de nuevos productores y la eliminación de subsidios que colocan a ciertos grupos o empresas en ventaja con respecto los demás.³³⁵ El cuadro 10 resume las reformas más significativas.

³³⁵ Rubio, L. *México a la hora del...* Op. cit. p.109

Cuadro 10. Reforma económica

| Características principales de la reforma económica | | | | |
|--|---|--|--|---|
| Financiera | Fiscal | Sector externo | Privatización | Desregulación |
| <ul style="list-style-type: none"> • Liberalización de las tasas de interés y de crédito. • Mayor variedad de instrumentos de ahorro. • Financiamiento del déficit público mediante recursos no inflacionarios. • Privatización de los bancos comerciales. • Apertura de la competencia extranjera. | <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas públicas equilibradas. • Tasas menores de impuestos a individuos y empresas. • Eliminación de las bases del impuesto preferencial en los diversos sectores. • Reducción drástica de las exenciones fiscales. • Estímulo a la repatriación de capitales. • Fortalecimiento del cobro de impuestos y de la administración fiscal. | <ul style="list-style-type: none"> • Tasas más bajas en el comercio. • Eliminación de barreras no arancelarias. • Creación de acuerdos de libre comercio. • Renegociación de la deuda externa. • Fomento a la inversión extranjera. | <ul style="list-style-type: none"> • Desincorporación de industrias en los siguientes sectores: <ul style="list-style-type: none"> ○ Teléfonos ○ Banca comercial ○ Minería ○ Agricultura ○ Acero ○ Aviación ○ Alimentos | <ul style="list-style-type: none"> • Liberalización del transporte de carga. • Eliminación de los obstáculos para el desarrollo tecnológico. • Eliminación de permisos obsoletos para establecer u operar negocios. • Fomento a la participación privada en el abastecimiento de servicios públicos (electricidad, carreteras, agua, etc.). |

Fuente: Mauricio González Gómez³³⁶

Otros elementos de cambio estructural fueron la transferencia de la propiedad de cientos de empresas del sector público al privado, como Telmex, bancos comerciales, empresas mineras, acereras, ingenios azucareros y líneas aéreas, y la desregulación de distintas áreas comerciales. Se liberalizaron las tasas de interés y se introdujo la competencia en la transportación de carga, etc.³³⁷

La liberalización comercial recibió sus primeros impulsos en la administración de López Portillo, cuando el auge petrolero mejoró la situación de la balanza de pagos para México, y la demanda de importaciones se disparó. También se sustituyeron los permisos de importación por aranceles, mismos que descendieron gradualmente. En 1979 se introdujo una política de cálculo de los derechos aduanales de acuerdo con el “valor normal” de los bienes importados, en lugar de utilizar el “precio oficial”.³³⁸

Estas reformas de primera generación debían ser congruentes con los dos objetivos centrales:

- 1) Saneamiento fiscal: por medio de la reforma tributaria y privatizaciones.
- 2) Estabilización macroeconómica: a través de la liberalización del comercio exterior, la desregulación y la liberalización financiera interna y externa.³³⁹

³³⁶ Mauricio Gómez Gonzáles citado en Rubio, L. *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.57

³³⁷ Rubio, L. *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.56

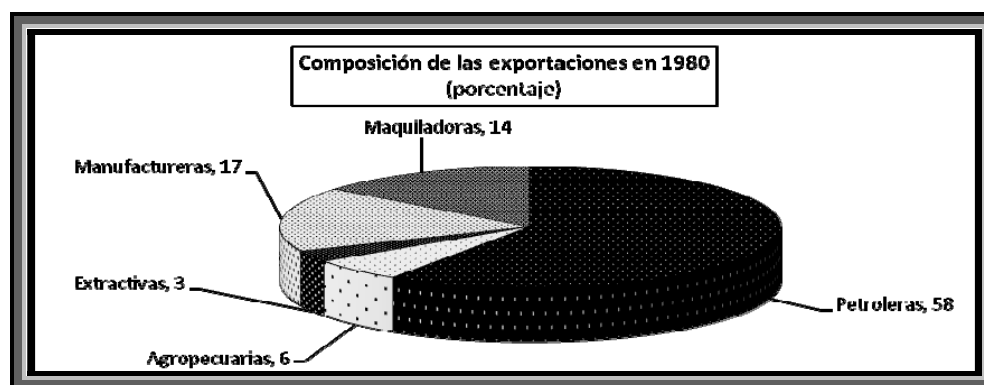
³³⁸ Story, D. Op. cit. p.62

³³⁹ Clavijo, F. Op. cit. p.19

La política de la ISI redujo las presiones competitivas de la economía y el alcance de los incrementos de la productividad mediante importaciones de tecnología, disminuyendo así la competitividad exportadora, y consecuentemente la disminución de la participación de las exportaciones en el PIB.³⁴⁰

La estructura de las exportaciones mexicanas al principio de la década de los ochenta, se caracterizaba por un importante componente de productos primarios, sobre todo petróleo, mientras que las exportaciones manufactureras y de maquiladoras representaban un porcentaje pequeño (ver cuadro 11).

Cuadro 11. Exportaciones en 1980



Fuente: INEGI³⁴¹

Por otro lado, la mayoría de las importaciones estaban constituidas por bienes intermedios aproximadamente del 55.6% y bienes de capital, los bienes de consumo y las maquiladoras apenas representaban un 20% de las importaciones totales.³⁴²

3.4.1. Apertura comercial

Las primeras medidas comenzaron a instrumentarse en 1983, con una reducción gradual del nivel y dispersión de los aranceles, no obstante se mantuvieron los permisos de importación. En 1984 comenzaron a eliminarse esos permisos, y las importaciones controladas se redujeron a 83.5% del total. Sin embargo, la idea de que el gobierno había fracasado en alcanzar las metas inflacionarias para el periodo 1983–1985 debido a la lentitud de la liberalización de las importaciones ocurrida en 1984, condujo a una radicalización de las medidas de apertura en

³⁴⁰ Ibid. p.20

³⁴¹ Cuadro de INEGI, citado por Fernando Clavijo, Loc. cit.

³⁴² Loc.cit.

la segunda mitad de 1985. En ese año las importaciones controladas disminuyeron a 37.5% del total, y para 1986 éstas sólo representaban 30.9% de las compras al exterior.³⁴³

Desde 1985 se había iniciado una política de apertura comercial unilateral “concerniente principalmente con los permisos previos de importación. [Estos] son especialmente distorsionantes. (...) La apertura no sólo fue profunda, sino que se llevó a cabo de una manera muy rápida. En 1984, el 83% de las importaciones estaban sujetas a permiso, en 1985, tan sólo el 35% lo estaba”.³⁴⁴ En cuando a los permisos de importación, se eliminaron casi 3600 fracciones arancelarias en julio de 1985, dejando sujetas a permiso sólo 908 fracciones.³⁴⁵

“La eliminación de permisos en la segunda mitad de 1985 fue compensada parcialmente por un aumento en el arancel promedio sobre las importaciones (del 23.5 al 28.5%) y en la proporción de la producción doméstica protegida por precios oficiales a la importación (del 18.7 al 25.4%). (...) Asimismo, los precios oficiales se eliminaron casi por completo durante 1986 como uno de los compromisos adquiridos por México con su adhesión al GATT”.³⁴⁶

La adopción de estructuras arancelarias más uniformes ofrecía diversas ventajas en términos administrativos y de transparencia, evitando en cierta medida el uso de la política arancelaria a favor de determinados sectores. Sin embargo la manera en que ésta fue aplicada, primero con gran lentitud, y posteriormente, con una gran velocidad. Sólo vulneró la economía mexicana y se evidenció la falta de planeación de largo plazo. Ver cuadro 12.

Cuadro 12. Apertura comercial mexicana de 1985 a 1989.

| El proceso de apertura comercial entre 1985 y 1989 | | | |
|---|--|---------------------------------------|---|
| | Permisos de importación % de producción bajo protección. | Aranceles aduaneros tasa promedio (%) | Precios oficiales de importación % de producción bajo protección. |
| Junio de 1985 | 92.2 | 23.5 | 18.7 |
| Diciembre | | | |
| 1985 | 47.1 | 28.5 | 25.4 |
| 1986 | 39.8 | 24.5 | 18.7 |
| 1987 | 25.4 | 11.8 | 0.6 |
| 1988 | 21.3 | 10.2 | 0 |
| 1989 | 19.8 | 12.5 | 0 |

Fuente: Germán de la Reza³⁴⁷

³⁴³ Clavijo, F. Op. cit. pp.20 y 21

³⁴⁴ Rubio, Luís y Fernández, Arturo, *México a la hora del cambio*. Cal y arena, CIDAC e ITAM. México, 1995. p.120

³⁴⁵ De la Reza, Germán y Conde Hernández, Raúl, *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*. UAM-Plaza y Valdez Editores. México, 1999. p.64

³⁴⁶ Loc. cit.

³⁴⁷ Ibid. p.65

En 1985, el gobierno estableció incentivos arancelarios para los exportadores. En este contexto se creó el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX). El proceso de apertura avanzó aún más al establecerse un arancel máximo de 20% y al eliminarse el permiso previo de importación en gran parte de las manufacturas de consumo, la dispersión de aranceles se redujo a un rango de 0 a 20%, mientras que la tarifa promedio cayó 10.4% y a 6.1%. Y para 1987 el gobierno continuó con los incentivos fiscales y arancelarios para los exportadores con el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).³⁴⁸

A finales de ese año, se decidió acelerar la apertura comercial y utilizar el tipo de cambio para disminuir la inflación que se había incrementado ese año hasta 160%. El arancel máximo se redujo 20% y el número de niveles arancelarios disminuyó de 20 a 5; se eliminó el impuesto general de 5% a la importación y los permisos de importación para los bienes de consumo. A fines de los años ochenta, el arancel ponderado promedio se ubicó en 11% y las importaciones sujetas a permiso previo sólo representaban 20% de las importaciones totales.³⁴⁹

La planta industrial debió enfrentarse a la competencia en el mercado interno con importaciones de menor precio y mejor calidad. La nueva política comercial buscaba que los productores locales tuvieran condiciones de competencia similares a las de sus competidores en el mundo.

Para diciembre de 1988, la administración de Salinas puso en marcha el programa de ajuste conocido como el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que incluyó una protección efectiva uniforme para evitar la discriminación entre sectores. Entre 1989 y 1993 se redujeron los aranceles promedio y los permisos de importación. En ese último año se promulgó la Ley de Comercio Exterior. Pero aún se mantuvieron ciertas restricciones comerciales en algunos sectores como agricultura, la refinación del petróleo y la industria de equipo del transporte.³⁵⁰

A raíz de la aceleración del proceso de apertura comercial, de las restricciones arancelarias y no arancelarias para el acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense, se buscó la creación de una zona de libre comercio.³⁵¹ Así se negociaron varios acuerdos comerciales, siendo el más importante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En ese tenor, México ha decidido realizar negociaciones comerciales con casi todos los países de América Latina, concretando con Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Venezuela, asimismo con Israel y con la Unión Europea.

³⁴⁸ Clavijo, F. Op. cit. p.22

³⁴⁹ Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*. Siglo XXI. México, 1997. p.222

³⁵⁰ Clavijo, F. Op. cit. p.23

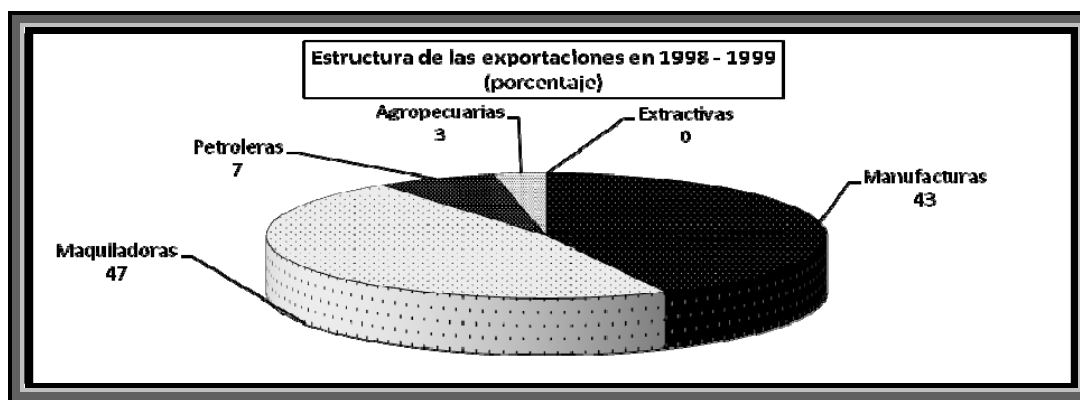
³⁵¹ Ibid. p.223

Aunque previamente del TLCAN México había firmado otros acuerdos como el convenio con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1986, en 1988 la Cuenca del Pacífico, en 1989 ingresó al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) y en 1990 al Grupo de los Tres integrado por México, Colombia y Venezuela, sin embargo, ninguno ha sido tan significativo como el primero mencionado, ya que los efectos de esta apertura se han reflejado en el coeficiente de intercambio comercial de bienes y servicios respecto al PIB, que se elevó del 20% en 1988 a 55% en 1997.³⁵²

Con la apertura comercial mostrada por parte de nuestro país, “los beneficios de la apertura comercial han sido varios: la rápida expansión del tamaño del sector externo; un ritmo de inversión más intenso en el sector exportador; la creciente importancia de la inversión extranjera directa; y por último, el alto y sostenido crecimiento de las transacciones no petroleras, en particular de manufacturas. La participación de las exportaciones de este tipo de bienes en las ventas totales al exterior se incrementó considerablemente, pasando de 30% en 1985 a 43.9% en 1998-1999. Por su parte, las importaciones de manufacturas han mantenido una tendencia más estable al pasar de 87% de las compras totales al exterior en 1985 a 93.3% en 1998 y 1999”³⁵³.

A pesar de los beneficios antes señalados y que el sector manufacturero también participó más en la estructura económica del país, el saldo comercial de la industria con el exterior (sin maquila) ha sido constantemente negativo. Durante 1995 y 1996, el efecto neto del comercio exterior se constituyó como el principal motor de la economía mexicana, tal y como se muestra en el cuadro 13.

Cuadro 13. Exportaciones



Fuente: Fernando Clavijo³⁵⁴

³⁵² Clavijo, F. Op. cit. p.23

³⁵³ Ibid. pp. 23 y 24

³⁵⁴ Ibid. p.24

En este contexto de apertura comercial, el TLCAN ha representado mucho para México, es sin duda el tratado comercial más importante, ya que casi todas sus exportaciones son dirigidas a EE.UU. Sin embargo, en esta estrategia comercial, la decisión del gobierno mexicano de proponer a los Estados Unidos un tratado comercial tuvo una naturaleza política. “Si el gobierno mexicano quería tener éxito en la consolidación de sus reformas domésticas, tendría que dar garantías creíbles a largo plazo. (...) La administración de Salinas llegó a la conclusión de que las reformas necesitaban un ancla política”.³⁵⁵

El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994, el mismo día en que el ejército zapatista hizo su aparición en Chiapas. En ese año ocurrieron dos asesinatos políticos, secuestros de empresarios prominentes, amenazas de renuncia de funcionarios clave del gobierno y una devaluación del peso mexicano. Situaciones que volvieron a poner al país en crisis económica, política y de seguridad, sin embargo, el TLCAN seguía siendo la prioridad para el gobierno.

El tratado que finalmente se negoció entre México, Estados Unidos y Canadá, constituye uno de los acuerdos más ambiciosos y de más amplio espectro entre los convenios existentes en materia comercial. Los temas objeto de acuerdo fueron la eliminación de tarifas y acceso a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, energéticos, agricultura, salvaguardias, inversión y solución de controversias, comercio en servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, políticas de competencia, antimonopolios y empresas paraestatales, entrada temporal de ciudadanos, propiedad intelectual, administración del tratado y solución de controversias, etc.

Después de la entrada en vigor del TLCAN se han hecho cuestionamientos respecto del beneficio que éste ha traído a la población, y si bien es muy debatible el punto, también es cierto que “el comercio total en nuestro país y los Estados Unidos pasó de 89,500 millones de dólares en 1993 a 196,200 millones de dólares en 1998”³⁵⁶. De esta forma se demuestra el incremento de los intercambios comerciales que ha tenido nuestro país con sus vecinos del norte, es especial con EE.UU.

Y aunque los sucesivos gobiernos de México buscaron la diversificación del comercio, la realidad es que se impuso el comercio con los Estados Unidos, ya que se ha estado concentrando, acelerando y profundizando.³⁵⁷

³⁵⁵ Rubio, L. *Políticas económicas del México...* cit. p.252

³⁵⁶ *Ibid.* p.257

³⁵⁷ *Ibid.* p.254

Ahora señalaremos lo que la apertura ha traído al sector meramente empresarial. Una descripción somera de los principales cambios de la apertura comercial, permite apreciar que:

- i) Aumenta la tasa de apertura: en la década de los setenta de las 36 ramas, 35 presentaban débiles o nulos niveles de exportación; para la década de los ochenta, 22 ramas eran ramas exportadora débiles.
- ii) Aumenta la tasa de penetración de la economía: en la década de los setenta sólo 8 ramas de 46 representaban un alto coeficiente de importaciones sobre demanda interna; ya para la década de los ochenta, son 14 ramas las que registran un mayor nivel de importación/demanda interna;
- iii) La composición de los grupos de las ramas ha cambiado: en la década de los setenta, las ramas con las tasas más altas de apertura eran bienes de consumo no duradero, provenientes de la agroindustria; en la siguiente década se suman a este grupo ramas productoras de bienes intermedios, insumos especializados y ciertos bienes de consumo durable;
- iv) Respecto a los grupos de ramas que han incrementado su coeficiente de importación/demanda interna, la composición ha registrado variaciones en el mismo sentido que el anterior: bienes de equipo, insumos, bienes de consumo duradero durante la década de los ochenta, contra bienes provenientes de la agroindustria, insumos y algunos bienes de consumo durable prevaecientes en la década de los setenta.³⁵⁸ Ver cuadro 14.

Cuadro 14. Apertura de las ramas industriales

| Clasificación de ramas industriales con base en su tasa de apertura y penetración. | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ramas | Apertura | | Penetración | |
| | Años setenta | Años ochenta | Años setenta | Años ochenta |
| Refrescos | | | | |
| Aserraderos | | | | |
| Muebles metálicos | | | | |
| Prendas de vestir | | | | |
| Cuero y calzado | | | | |
| Productos minerales no metálicos | | | | |
| Bebidas alcohólicas | | | | |
| Tabaco | | | | |
| Cerveza y malta | | | | |
| Productos metálicos para estructuras | | | | |
| Cemento | | | | |
| Carnes | | | | |
| Trigo | | | | |
| Jabones | | | | |
| Productos de hule | | | | |
| Imprentas y editorial | | | | |
| Aparatos electrodomésticos | | | | |

³⁵⁸ Argüelles, Antonio y Gómez Mandujano, José Antonio, *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*. Nacional Financiera-FCE. México, 1994. p.45

| | | | | |
|--------------------------------------|--|--|--|--|
| Papel | | | | |
| Maquinaria y equipos electrónicos | | | | |
| Metalurgia no ferrosa | | | | |
| Equipos y aparatos eléctricos | | | | |
| Petroquímica básica | | | | |
| Petróleo y derivados | | | | |
| Hierro y acero | | | | |
| Equipos y materiales de transporte | | | | |
| Alimentos para animales | | | | |
| Aceites y grasas | | | | |
| Artículos plásticos | | | | |
| Productos farmacéuticos | | | | |
| Resinas sintéticas | | | | |
| Automóviles | | | | |
| Vidrio | | | | |
| Maquinaria y equipos no electrónicos | | | | |
| Equipos y aparatos electrónicos | | | | |
| Química básica | | | | |
| Abonos y fertilizantes | | | | |
| Fibras blandas | | | | |
| Frutas y verduras | | | | |
| Café | | | | |
| Fibras duras | | | | |
| Azúcar | | | | |

Baja
 Media
 Alta

Fuente: INEGI³⁵⁹

Industrias extrovertidas: la presencia de firmas extranjeras que busca México están conformadas por: química básica; resinas sintéticas y fibras artificiales; automóviles y partes de automóvil; petroquímica básica; y productos petroleros refinados. A lo largo de la década de los ochenta se gestó un núcleo de ramas con alto grado de internacionalización respecto a sus exportaciones y a sus importaciones. Las altas tasas promedio de penetración que se registran indican que el mercado interno aún no ha podido hacer frente a los proveedores extranjeros. Las altas tasas promedio de apertura de esa década reflejan el hecho de que la exportación es cada vez más importante para estas ramas.³⁶⁰

Su inserción en la economía internacional depende en alto grado de la presencia de transnacionales, de economías de escala, y de los flujos comerciales intrafirma. Estas industrias cuentan con inversiones masivas con nueva tecnología, permitiendo crear una industria competitiva a nivel internacional.

Estas industrias disponen de líneas de producción internacionalmente competitivas. Entre sus ventajas comparativas más fuertes están: las economías de escala; la tecnología basada en el control computarizado,

³⁵⁹ INEGI citado por Argüelles, A. Op. cit. pp.46 y 47

³⁶⁰ Ibid. p.48

control numérico, automatización, alta densidad tecnológica, fuerte densidad de capital; la rentabilidad relativa de la exportación (programas de apoyo a la exportación); la eficiencia frente al exterior; la liberalización de la importación de insumos y bienes de capital; la existencia previa de canales de exportación; la experiencia previa en la exportación; la flexibilidad alta para cambiar el destino de sus ventas, o sea, alta capacidad de adaptación al cambio en el entorno económico; y los programas de apoyo de política industrial.³⁶¹

Industrias de importación tendientes a ser extrovertidas: empresas importadoras netas, compuestas de maquinaria y equipo eléctrico; maquinaria y equipo no eléctrico; metalurgia no ferrosa; equipo y aparatos eléctricos; abonos y fertilizantes. Se caracterizan por la alta internacionalización respecto de sus importaciones, pero media respecto a sus exportaciones. Tienen dos ventajas comparativas: las economías de escala y la modernización tecnológica.³⁶²

Industrias de importación: beneficiarias de la apertura a los insumos y equipos extranjeros. Están compuestas de equipos y aparatos electrónicos; y equipo de material de transporte. Se caracterizan por la alta internacionalización respecto a sus importaciones pero débil en sus exportaciones. La demanda interna se satisface con importaciones y no con producción local. La tasa de apertura en estas ramas está muy por debajo de la tasa de apertura media de la economía mexicana, por lo que podría considerarse que estas ramas representan aún industrias en proceso de sustitución de importaciones. Mismas que tienen como ventajas comparativas: las economías de escala, así como el capital y tecnología de alta densidad.³⁶³

Industrias medias: cuentan con flexibilidad para atender el mercado interno y externo. Están compuestas de productos farmacéuticos, hierro y acero. Presentan un nivel de internacionalización medio respecto de sus importaciones y exportaciones. La tasa de penetración refleja un mercado interno medianamente dominado, en el cual el hierro y acero vienen perdiendo terreno respecto de la década de los años setenta, mientras que los farmacéuticos lo ganan.³⁶⁴ El avance tecnológico ha permitido automatizar los procesos de manufactura, y las operaciones como el almacenamiento, la clasificación de productos y el control de calidad.

Industrias domésticas tendientes a la importación: su situación ha sido de pérdida gradual del mercado interno. Compuestas por carnes y productos lácteos; aceites y grasas; artículos de plástico; papel y catón. Los niveles de penetración reflejan un mercado interior medianamente controlado. Excepto de dos ramas, la tendencia es perder aún más el dominio: carnes, lácteos, papel y catón. Por el contrario, las ramas restantes muestran un cierto repunte

³⁶¹ Ibid. p.49

³⁶² Ibid. p.51

³⁶³ Ibid. pp.51 y 52

³⁶⁴ Ibid. p.52

en el dominio del mercado interno. La tasa de apertura es sumamente débil. La tasa de cobertura de estas ramas figura dentro de las más débiles del sistema productivo mexicano.³⁶⁵

Industrias de exportación: dirigidas hacia una menor dependencia del mercado interno. Compuestas por vidrio y sus productos; preparación de frutas y verduras; molienda y beneficio del café; e hilados y tejidos de fibras blandas. Es altamente internacional respecto a sus exportaciones y con débil nivel de importaciones. La tasa de penetración es menos del 4%, lo que refleja un buen dominio del mercado interno. Sus ventajas comparativas son tradicionales, como el uso intensivo de recursos naturales, pero se ha registrado que son sumamente sensibles a las fluctuaciones del tipo de cambio.³⁶⁶

Industrias domésticas tendientes a la exportación: son el surgimiento de una segunda generación del núcleo exportador mexicano. Compuestas por cerveza; productos metálicos estructurales; fibras duras; aparatos electrodomésticos; y cemento. La tasa de penetración es sumamente pequeña (menos de 8%), refleja un buen dominio del mercado interno que ha venido siendo cada vez mejor en las ramas de cerveza, cemento y electrodomésticos. La principal ventaja comparativa es el uso intensivo de recursos naturales. Estas industrias han venido mejorando el comportamiento de estas ramas en términos de competitividad.³⁶⁷

Industrias domésticas: tienen el predominio aún fuerte del mercado interno. Conformadas por alimentos para animales; refrescos y gaseosas; molienda de trigo; bebidas alcohólicas; tabaco; jabones, detergentes y cosméticos; prendas de vestir; cuero y calzado; productos de hule; aserraderos y triplay; productos minerales no metálicos; muebles de metal; e imprentas y editoriales. Este núcleo es sin duda el más denso del sistema productivo mexicano, tiene un débil nivel de internacionalización por el predominio aún fuerte del mercado interno, además por la presencia de escasas economías de escala; especificidades de la demanda nacional; y herencia del modelo anterior en materia de política industrial y comercial.³⁶⁸ Las tasas de apertura débiles junto con los bajos índices del nivel de penetración muestran que estas son altamente introvertidas.

Las exportaciones mexicanas han sido parte de un patrón de integración entre firmas, determinado por la especialización en la manufactura de bienes, impulsada por las compañías multinacionales y grandes grupos económicos nacionales vinculados con el extranjero. En este proceso, un gran número de micro, pequeñas y

³⁶⁵ Ibid. p.53

³⁶⁶ Ibid. pp.53 y 54

³⁶⁷ Ibid. pp.54 y 55

³⁶⁸ Ibid. p.56

medianas empresas se han visto fuertemente afectadas debido a que por su tecnología, capital y niveles de productividad enfrentan serios problemas para competir.³⁶⁹

En el complejo de la construcción, las grandes empresas cementeras han mostrado capacidad para participar competitivamente en el mercado internacional, mientras que muchas de las pequeñas y medianas empresas extractivas que las abastecen no han logrado adecuarse a los nuevos requerimientos de esta industria, por lo que se han visto rezagadas tecnológicamente y desarticuladas en esta fase de la cadena.³⁷⁰

En el complejo ganadero se observa que las actividades lideradas por las grandes empresas, en particular con las transnacionales (elaboración de productos cárnicos y lácteos) son las que han podido enfrentar adecuadamente la caída de la demanda interna; sin embargo, han mantenido sus vínculos con el extranjero desde una posición de importadores netos y han disminuido su nivel de relación con las pequeñas y medianas empresas nacionales.³⁷¹

En el complejo textil ha ocurrido un proceso de adaptación de algunas empresas de la fase terminal ante la competencia externa; sin embargo, existe una gran cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas que en esta actividad mantienen fuertes atrasos tecnológicos. Por otro lado, en la fase de hilado y tejido, donde participa una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, se ha dado un rezago con respecto a los requerimientos actuales de la industria terminal, por lo que la incapacidad de estas empresas para adaptarse a las nuevas circunstancias de competitividad ha generado un proceso de desintegración nacional de ese complejo.³⁷²

De los complejos que tienen como principal destino el consumo final, al automotor es el que mejor se ha incorporado a los procesos de apertura comercial, esto se debe a que en él imperan las empresas transnacionales que han desarrollado procesos productivos internacionalmente integrados y a que las pequeñas y medianas empresas que se vinculan, han tenido capacidad para enfrentar las nuevas condiciones del mercado.³⁷³ Ya que modificaron sus sistemas productivos de carrocerías y autopartes que sustituyeron a algunos insumos importados, en particular los de la rama metal-mecánico.

Los complejos que tienen como principal destino el consumo intermedio (metal-mecánico y químico-petroquímico) han tenido un proceso de integración productiva a nivel internacional reflejado por un crecimiento

³⁶⁹ Ibid. p.145

³⁷⁰ Ibid. p.154

³⁷¹ Loc. cit.

³⁷² Loc. cit.

³⁷³ Loc. cit.

de su comercio intraindustrial; sin embargo, el comportamiento de las actividades en las que los niveles de producción se encuentran más concentrados es en los que se observa este fenómeno.

La expansión cuantitativa de las actividades de subcontratación internacional a principios de la década de los noventas, dio lugar a cambios cualitativos que reflejan una mayor profundización de éstas prácticas al interior del territorio nacional. En este sentido, los cambios más importantes son de ese porcentaje de empresas hasta principios de la década de los noventas fue:

- i) En 1990 la Industria Maquiladora de Exportación (IME) exportó mercancías por \$14,095.2 millones de dólares, para lo cual importó \$10,448.7 mdd, esto muestra el contenido nacional de esas exportaciones, es decir del 25.6%.
- ii) Creciente participación del capital privado: la participación del capital nacional en las actividades de subcontratación es mucho más elevada en el caso del programa PITEX que en el IME. Por tanto, la mayor penetración del programa PITEX en las tareas de la subcontratación internacional se refleja en una mayor presencia en las mismas del capital nacional.³⁷⁴

Después de la entrada en vigor del TLCAN exportamos cada vez más, pero también cada vez esas exportaciones tienen menos insumos nacionales, ya que los coeficientes técnicos cambiaron drásticamente en el año 2000, cuando los insumos importados representaron 43.5%³⁷⁵ de la producción total y año con año ha ido disminuyendo ese valor, y a pesar de las acciones emprendidas a través de políticas de fomento, la situación no ha cambiado. El contenido de insumos nacionales de las maquilas actualmente ha sido de alrededor del 2%, su punto más alto es en 2000 con 3.1%.³⁷⁶ Es decir, estas exportaciones prácticamente no tienen efecto sobre el resto de la planta productiva, no generan empleo indirecto, ni arrastran al resto de la economía.

Como se observó, el proceso de apertura comercial afectó a la mayoría de las empresas mexicanas, aunque si bien sí ha habido éxitos, han sido en la minoría de las empresas, ya que se requiere de una política industrial competitiva bien planeada.

³⁷⁴ Ibid. pp.176 y 186

³⁷⁵ Sobrino, Jaime. *Globalización, crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial*. COLMEX. p. 19. En http://revistas.colmex.mx/revistas/11/art_11_255_726.pdf

³⁷⁶ INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de INEGI- BIE: Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/a nivel nacional/consumo de materias primas, envases y empaques según su procedencia/Insumos importados/total nacional/suma anual.

3.4.2. Liberalización financiera

La reforma del sector financiero emprendida a finales de 1980, se caracterizó por la liberalización de las tasas de interés, la eliminación del encaje legal y la libertad de los bancos para otorgar crédito de acuerdo a sus propios criterios. El proceso culminó con la desincorporación de la banca comercial entre 1991–1992, después de haber estado una década bajo la propiedad estatal.³⁷⁷

El proceso de liberalización financiera interna se realizó en dos etapas:

- 1] De principios de los setenta hasta 1987: se caracterizó por el objetivo de flexibilizar la estructura institucional del sistema financiero para adaptarlo a las nuevas condiciones internas (aceleración de la inflación y mayores necesidades financieras del sector público) y externas (mayores tasas de interés y estanflación) sin modificar de manera importante el modo de operación de la política monetaria³⁷⁸.

La descripción calendarizada de esas reformas fue:

- I . *Liberalización de las tasas de interés*: en 1974 se tomaron las primeras medidas orientadas a flexibilizar la fijación de las tasas de interés. Entre 1976 y 1980 se autorizó a los bancos comerciales captar recursos mediante nuevos instrumentos y se crearon las cuentas, pero sujetas a tasas de interés máximas fijadas por el banco central.
 - II . *Sistema de encaje legal*: el objetivo fue racionalizar y simplificar el mecanismo de encaje, para el cual, en 1977 se estableció una tasa única para los instrumentos de banca múltiple denominada en pesos. Hasta 1987 se implantó una reducción significativa en la tasa marginal de reserva obligatoria, la cual pasó de 92.2 a 51%.³⁷⁹
- 2] La segunda etapa se inició en 1988, caracterizándose por la amplia cobertura de las reformas emprendidas. El desmantelamiento de los instrumentos de control directo fue muy rápido y total, la privatización de la banca comercial se llevó a cabo entre 1991 y 1992. Y la autonomía del Banco de México entró en vigor a principios de 1994.
- III . *Liberalización de las tasas de interés*: Se tomaron dos medidas, la primera fue la eliminación en 1988 de los límites a la emisión de las aceptaciones bancarias; y la segunda fue la cancelación, en 1989, del esquema de fijación de los topes máximos a las tasas por parte del banco central³⁸⁰.

³⁷⁷ Peres, W. Op. cit. p.226

³⁷⁸ Clavijo, F. Op. cit. pp.25 y 26

³⁷⁹ Ibid. p.26

³⁸⁰ Loc.cit.

- IV . *Sistema de encaje legal y canalización obligatoria de fondos.* En 1988 se estableció que el pasivo de las aceptaciones y los avales bancarios fueran cubiertos 30% con valores gubernamentales (CETES O BONDES³⁸¹) o con depósitos con interés en el Banco de México. Así se dio el primer paso a la sustitución del encaje legal (51%) por un coeficiente de liquidez (30%). En 1995, después de la crisis de diciembre de 1994, las autoridades introdujeron un nuevo sistema de encaje: el encaje promedio cero, con el objetivo de afinar su capacidad de control sobre los agregados monetarios.
- V . *Programa de crédito dirigido.* Se eliminó el sistema de canalización obligatoria de fondos medios a la banca comercial y de los fideicomisos del banco central.³⁸²
- VI . *Privatización de la banca comercial.* En mayo de 1990 se aprobó la iniciativa presidencial de reforma a los artículos 28 y 123 de la constitución con objeto de permitir el establecimiento del régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito³⁸³. Entre 1991 y 1992 se reprivatizaron todos los bancos comerciales, y en un lapso de 13 meses se vendieron 18 instituciones.³⁸⁴
- VII . *Sistema de regulación prudencial y supervisión.* La primera medida que se tomó fue obligar a los bancos a asegurar sus depósitos en una institución creada con ese fin en 1990: el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa). Después de la crisis de 1994, se creó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte). En 1992, se creó la Coordinación de Supervisores del Sistema Financiero, pero hasta 1995 y 1996 se crearon medidas significativas para fortalecer la supervisión. También se crearon Las Sociedades de Información Crediticia de los Sujetos Potenciales de Crédito y se fusionaron las Comisión Nacional Bancaria con la Comisión Nacional de Valores.
- VIII . *La independencia del Banco Central.* En 1993 se reformaron los artículos 13, 28 y 123 de la Constitución para otorgar plena autonomía al Banco de México. En abril de 1994 entró en vigor la nueva Ley del Banco de México, la cual estableció que:
- i) El Banco Central es autónomo en sus funciones y administración.
 - ii) Su objetivo básico es la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.
 - iii) Tiene facultad exclusiva para manejar su propio crédito.
 - iv) Tiene a su cargo, en cooperación con las autoridades competentes, la regulación del tipo de cambio y la intermediación y servicios financieros.³⁸⁵

³⁸¹ Los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) son instrumentos de deuda bursátil más antiguos emitidos por el Gobierno Federal. Se emitieron por primera vez en enero de 1978. Para mayor información consultar:

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId=%7B2A9B4AF2-E56F-BEEB-B26B-C7E385106BAC%7D>. Los Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (BONDES) son títulos de créditos emitidos por el Banco de México con el objeto de continuar la estrategia de fortalecer la estructura de la deuda del Gobierno Federal. Para mayor información ver:

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId={FEEEBE87-94A8-8714-E1ED-403CBE92F00B}>

³⁸² Clavijo, F, Op. cit. p.27

³⁸³ La banca comercial fue nacionalizada en 1982 por el presidente López Portillo.

³⁸⁴ Clavijo, F, Op cit. p.28

³⁸⁵ Ibid. p.29

La secuencia de las reformas no fue la óptima, pues el fortalecimiento de la supervisión y regulación prudencial se efectuó después de que se había procedido la liberación de las tasas de interés y el dismantelamiento del sistema de encaje legal³⁸⁶.

Los resultados introducidos por la reforma fueron:

- a) En respuesta a la eliminación del sistema de encaje legal, los bancos comerciales expandieron de manera inmediata y acelerada su volumen de préstamos al sector privado. El crecimiento anual promedio del crédito real al sector privado fue entre 1988 y 1994 de 30% anual. Aunado a la política de desendeudamiento del sector público, hizo que el financiamiento al sector privado representara en 1994 el 96% del financiamiento total de la banca comercial, contra 51% en 1988. El proceso de creación monetaria dependerá de manera creciente de la actividad de los bancos privados.
- b) La liberación de las tasas de interés y el dismantelamiento del encaje legal lograron revertir entre 1989 y 1990 el proceso de desmonetización en el que había entrado la economía mexicana a partir de 1983. La remonetización se aceleró a partir de 1991 cuando la desinflación se consolidó a niveles moderados.
- c) Los instrumentos bancarios, distintos de las cuentas de cheques aumentaron su participación en el PIB de 16.3% en 1988 a 27% en 1996, sin embargo este incremento del ahorro financiero en el sistema bancario no implicó un aumento del ahorro interno bruto.
- d) Las altas reales observadas a raíz de la eliminación de los topes máximos a que estaban sujetas provocaron que, en un marco de regulación y supervisión deficientes, y de expansión acelerada de las carteras de crédito, los bancos privilegiarían el rendimiento por sobre las solvencias mismas, sentando así las bases para que los problemas macroeconómicos de 1994 provocaran una crisis bancaria de grandes proporciones, que obligó al gobierno implantar un programa de rescate.³⁸⁷

3.4.3. Desregulación de la Inversión Extranjera Directa

El artículo 27 de la constitución establece que la nación tiene el derecho de imponer sobre la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público. Así, a principios de los años ochenta, la legislación se regía por la Ley de Inversión Extranjera Directa expedida en 1973, que clasificaba las actividades económicas en cuatro categorías:

³⁸⁶ Ibid. p.30

³⁸⁷ Ibid., pp. 30 y 31

- i) Las reservadas al Estado: petróleo, químicos básicos, electricidad, ferrocarriles.
- ii) Las reservadas exclusivamente a los mexicanos: comunicaciones y transportes, explotación de recursos forestales, radio y televisión.
- iii) Las sujetas a limitaciones específicas.
- iv) Todas las actividades restantes en las que la participación extranjera no podía ser superior a 49%.³⁸⁸

A partir de 1984 se dio una tendencia a la flexibilización, con una promulgación de nuevos lineamientos y decretos por parte de la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE). Esta autorizó la instalación de las empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital y de alta tecnología, y la apertura de filiales de empresas extranjeras. A partir de 1986 se procedió a reducir el número de productos clasificados como es la petroquímica básica para ampliar las oportunidades de la inversión extranjera en ese sector.³⁸⁹

“La nueva reglamentación ratificó el principio de atraer capital que aportara tecnología, divisas, empleo; se amplió el número de sectores potencialmente receptores de inversión extranjera, se permitió que ésta pudiera poseer hasta 100% de capital de empresas pertenecientes a sectores no restringidos; para la mayoría de los sectores y satisfaciendo determinados criterios, se eliminó el requisito de presentar proyectos para el examen y aprobación de la CNIE”.³⁹⁰

Posteriormente en 1993, se promulgó una nueva Ley de Inversión Extranjera, en la que se ratificó el principio de otorgar seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros, se amplió la apertura sectorial y se promovió una mayor desregulación de los trámites administrativos. Las disposiciones más destacadas son:

- a] Que posibilita al capital extranjero para que invierta libremente o adquiera activos en todas las actividades económicas que no están reguladas.
- b] Permite a las sociedades mexicanas con cláusula de admisión de extranjeros a adquirir bienes inmuebles no residenciales en zonas restringidas.
- c] Retoma el concepto de inversión neutra, contenida en el reglamento de 1989 y lo hace extensivo a empresas que no cotizan en la bolsa de valores.
- d] Ratifica la obligación de la CNIE de resolver las solicitudes en no más de 45 días³⁹¹.

³⁸⁸ Ibid. p.32

³⁸⁹ Loc. cit.

³⁹⁰ Peres, W. Op. cit. p.224

³⁹¹ Ibid. p. 224 y 225

“Las actividades que requieren la aprobación previa de la CNIE para que la inversión extranjera participe con más del 49% son: transportación marítima, ciertos servicios portuarios, administración de terminales aéreas, telefonía celular, construcción de productos para el transporte del petróleo y derivados, perforación de pozos de petróleo y gas, servicios legales, educación privada, sociedades de información crediticia, instituciones de calificación de valores financieros y agentes de seguros. (...) Entre los ámbitos que la nueva ley abrió a la inversión extranjera están las sociedades de producción cooperativa, televisión por cable, provisión de servicios marítimos y transportación terrestre de pasajeros y de carga por autobuses y camiones”.³⁹²

Se eliminaron las restricciones a la inversión extranjera mayoritaria en la petroquímica secundaria, la industria de autopartes y la construcción de autobuses y camiones. De esta forma la inversión extranjera se incrementó 91%, y el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero, con excepción de la petroquímica básica y la producción de armamentos y explosivos.³⁹³

Entre 1989 y 1995 se recibieron recursos por más de 30,000 millones de dólares, con lo que la inversión extranjera directa ascendió a 58,000 millones de dólares.³⁹⁴ Con el TLCAN la inversión se incrementó, misma que fue de entre 10,000 millones de dólares anuales entre 1994 y 1997.³⁹⁵

3.4.4. Privatizaciones

A finales de los años ochenta, la situación de las finanzas públicas requirió racionalizar del número de empresas públicas, iniciándose un programa de desincorporación de entidades públicas que ocupó un lugar preponderante en el proceso de ajuste y cambio estructural de la economía mexicana.

En 1983 el Estado administraba 1155 empresas que participaban en 63 de las 73 ramas en que se clasificaba la actividad económica en México, y contribuían con cerca de 18.5% del PIB nacional y 10% del empleo total.³⁹⁶

Ante esta situación, se pronunció por el programa de desincorporación de las empresas estatales:

- a) Los objetivos y modalidades de la desincorporación: fortalecer las finanzas públicas, promover la productividad, combatir la ineficiencia y el rezago al interior de las empresas públicas. Para ello se recurrió a la liquidación, fusión, transferencias y venta de empresas.

³⁹² Clavijo, F. Op. cit. p.34

³⁹³ Ibid. p.35

³⁹⁴ Peres, W. Op. cit. p.225

³⁹⁵ Clavijo, F. Op. cit. p.35

³⁹⁶ Ibid. p.36

- b) Privatización de empresas públicas: de 1989 a 1993, se concretaron cientos de desincorporaciones. El número de paraestatales pasó de 1155 al inicio de 1983, a poco más de 200 entre 1993 y 1994. De las empresas desincorporadas, cerca del 50% fueron liquidadas o extinguidas, mientras que una tercera parte fue privatizada.³⁹⁷

El proceso de privatización puede dividirse en cuatro etapas:

- 1) Primera etapa de 1983 – 1984. En inicio del programa el Estado participaba en 63 ramas de actividad con 1155 empresas paraestatales. Hubo una venta ocasional de pequeñas empresas no estratégicas y de escasa rentabilidad, este proceso se acompañó de la liquidación. Al final del periodo existían 1049 entidades paraestatales.
- 2) Segunda etapa de 1985 – 1988. Se planteó la privatización de empresas como un instrumento de política económica que incrementara la productividad y competitividad de la industria ante la creciente globalización. Las empresas de participación mayoritaria pasaron de 703 a principios de 1985 a 252 a finales de 1988, y también un gran número de empresas se liquidaron. A finales de 1988 el Estado administraba 412 empresas.
- 3) Tercera etapa de 1989 – 1993. Se fusionaron algunas empresas para incrementar su potencial y hacerlas atractivas para los inversionistas privados. Se liberaron sectores estratégicos como la telefonía y las instituciones financieras. Se privatizaron importantes empresas como Aeroméxico y Mexicana de Aviación, Grupo Dina, compañías mineras como Cananea, Telmex, siderúrgicas y complejos industriales, 18 bancos y diversas instituciones financieras. La venta de empresas generó recursos por cerca de 29 mil millones de dólares. Al final del periodo existían 210 empresas paraestatales.
- 4) Cuarta etapa a partir de 1994. Hubo una limitada venta de empresas y los esfuerzos por involucrar al sector privado se concentraron principalmente en la concesión para la administración de activos públicos. Se concesionó la prestación de algunos servicios de transporte y carga como los ferrocarriles, administraciones portuarias y carreteras, la operación de canales de transmisión de ondas de radio vía satélite y el complejo aeroportuario del sureste, etc.³⁹⁸ El cuadro 15 resume el proceso de desincorporación que han vivido las paraestatales mexicanas.

³⁹⁷ Ibid. pp.36 y 37

³⁹⁸ Ibid. pp. 37-40

Cuadro 15. Desincorporación mexicana

| Desincorporación y creación de entidades paraestatales 1983-1997 | | | | | | |
|--|---------------------------------|-------------------------------|-------|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| Año | Entidades al inicio del periodo | Desincorporaciones concluidas | | Desincorporaciones en proceso | Creación de entidades | Entidades al final del periodo |
| | | Total | Venta | | | |
| 1983 | 1155 | 75 | n.d. | 32 | 10 | 1090 |
| 1984 | 1090 | 64 | n.d. | 7 | 18 | 1044 |
| 1985 | 1044 | 96 | n.d. | 23 | 7 | 955 |
| 1986 | 955 | 155 | n.d. | 75 | 7 | 807 |
| 1987 | 807 | 161 | n.d. | 49 | 15 | 661 |
| 1988 | 661 | 45 | 204* | 204 | 2 | 618 |
| 1989 | 618 | 76 | 29 | 170 | 7 | 549 |
| 1990 | 549 | 139 | 61 | 138 | 8 | 418 |
| 1991 | 418 | 95 | 42 | 87 | 5 | 328 |
| 1992 | 328 | 66 | 23 | 53 | 8 | 270 |
| 1993 | 270 | 24 | 5 | 48 | 12 | 258 |
| 1994 | 258 | 21 | 1 | 37 | 15 | 252 |
| 1995 | 252 | 16 | 1 | 35 | 3 | 239 |
| 1996 | 239 | 21 | 1 | 44 | 11 | 229 |
| 1997 | 229 | 9 | 2 | 42 | 11 | 231 |
| 1998 | 231 | 3 | 2 | 39 | 5 | 233 |

* Número de empresas privatizadas entre 1982 y 1988.

Fuente: Fernando Clavijo³⁹⁹

Hasta mediados de 1996 se habían liquidado, vendido o fusionado más de 1000 empresas de las 1155 empresas públicas que existían en 1982. Los ingresos de la privatización ascendieron a más de 19,500 millones de dólares, mismos que se utilizaron para amortizar la deuda interna.⁴⁰⁰

“La intervención del sector público se ha reducido a cerca de 30 ramas, habiéndose retirado por completo de la minería y la manufactura. Entre las actividades industriales de las cuales se ha retirado destacan: la extracción y beneficio del hierro, explotación de canteras, y extracción de arena, grava y arcilla, molienda del trigo y café, azúcar, refrescos y aguas gaseosas, tabaco, hilados y tejidos de fibras blandas y duras, resinas sintéticas y fibras artificiales, cemento, automóviles, carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles”.⁴⁰¹

En el sector de servicios resalta la venta de la banca comercial entre junio y julio de 1992, tanto por los ingresos generados⁴⁰², como por el efecto para el sistema bancario.

³⁹⁹ Ibid. p.41

⁴⁰⁰ Peres, W. Op. cit. p.225

⁴⁰¹ Clavijo, F. Op. cit. p.41

⁴⁰² Dieciocho contratos de compra-venta que generaron ingresos por 37,856 millones de pesos, más del 50% de los recursos obtenidos por privatizaciones entre 1989 y 1994. En Clavijo, F. Op. cit. p.41

En 1990, el Grupo Expansión señala que los 10 grupos económicos más importantes del país son: Telmex, Alfa, Vitro, Volkswagen, Fomento Económico Mexicano, Sidermex, Desc. Sociedad de Fomento Industrial, Cementos mexicanos e Industrial Peñoles.⁴⁰³

A partir de 1995 se desincorporó la administración de varios puertos, y en 1996 se inició el proceso para privatizar hasta 49% de capital de las empresas productoras de petroquímicos secundarios de Petróleos Mexicanos (PEMEX), algunos aeropuertos y la empresa pública de ferrocarriles, así como las telecomunicaciones, ya que a partir de 1997 entraron en operación nuevas empresas prestadoras del servicio de larga distancia.⁴⁰⁴

Entre 1990 y 1992 se desincorporaron casi todas las empresas productoras de bienes que quedaban en manos del Estado, como las siderúrgicas, la automotriz DINA y diversas azucareras y pesqueras. En 1997 se desincorporó parcialmente la producción estatal de petroquímicos secundarios. La gran mayoría de las privatizaciones conciernen a empresas de servicios como finanzas, telecomunicaciones, medios de comunicación, transporte, e infraestructura, de las cuales destacan las ventas de Teléfonos de México⁴⁰⁵ en 1991 (por 17,553 millones de pesos, equivalente a aproximadamente 5,800 millones de dólares), de 18 bancos comerciales entre 1991 y 1992 (38,961 millones de pesos, aproximadamente 12,700 millones de dólares), y la filial de noreste de Ferrocarriles Nacionales de México en 1996 (9,726 millones de pesos o 1,278 millones de dólares).⁴⁰⁶ Ver cuadro 16.

⁴⁰³ Grupo Expansión citado en Sotomayor Valencia, Margot, *México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global*. UNAM. México, 1992. pp.42 y 43

⁴⁰⁴ Peres, W. Op. cit. pp.225 y 226

⁴⁰⁵ La privatización de Telmex se realizó en dos etapas: en la primera, se modificó la estructura accionaria de tal manera que con la propiedad de alrededor del 20% del capital se tuviera el control de la empresa. Este paquete accionario fue subastado y el ganador resultó ser un grupo formado por inversionistas mexicanos, estadounidenses y franceses. La segunda etapa consistió en la colocación de acciones en mercados bursátiles de más de 20 países. Los recursos obtenidos por la venta de acciones de Telmex ascienden a alrededor de 6,000 millones de dólares. En Rubio, Luís y Fernández, Arturo, *México a la hora del cambio*. Cal y arena, CIDAC e ITAM. México, 1995. pp.117-118

⁴⁰⁶ De la Reza, G. Op. cit. pp.68 y 69

Cuadro 16. Privatizaciones y concesiones mexicanas

| Lista de principales privatizaciones y concesiones para la explotación de bienes públicos | | | |
|---|---|-----------|---|
| Sector | Empresa o concesión | Año | Valor de venta o concesión (millones de pesos) |
| Siderúrgica y productos metálicos | Altos Hornos de México | 1991 | 448.7 |
| | Siderúrgica Lázaro Cárdenas "Las truchas" | 1991-1992 | 970 |
| | Empresa DINA | 1990 | 213.1 |
| Agropecuario | Grupo Industrial NKS | 1992 | 107.1 |
| | Varios ingenios y azucareras | 1991-1992 | 892.8 |
| | Varias empresas pesqueras | 1990-1991 | 111.5 |
| | Almacenes Nacionales de Depósito | 1996-1997 | En proceso |
| Financiero | 18 Bancos comerciales | 1991-1992 | 38,961.4 |
| | Banamex | 1991 | 9,745 |
| | Bancomer | 1991 | 8,564.2 |
| | Serfín | 1991 | 2,706 |
| Telecomunicaciones y medios de comunicación | Teléfonos de México | 1991 | 17,553.4 |
| | TV Azteca y 5 televisoras | 1993 | 1500 |
| | Concesiones radioespectro | 1996-1997 | 13.9* |
| Transporte | Mexicana de Aviación | 1990 | 109.4 |
| | Ferrocarriles Nacionales de México | 1996-1997 | 9,725.6** |
| | Concesiones puertos marítimos | 1995-1996 | 1,076.2*** |
| | 49% de PEMEX-petroquímica | 1997 | En proceso |

* El radioespectro se concesiona en varias etapas. El monto se refiere al espectro para los servicios de paging, que se concesionó en 1996.
** Para su venta, Ferronales se dividió en tres grandes empresas regionales y diversas operaciones pequeñas. El monto se refiere a la filial del noreste vendida en 1996; las otras están en proceso.
*** Excluye concesiones para puertos turísticos.

Fuente: SHCP, Secretaría da la Contraloría General de la Federación, y CFC⁴⁰⁷

Cabe señalar que Sicartsa logró aumentar su productividad laboral en casi 200% después de su privatización. DINA en tres años incrementó, tanto sus ventas como su productividad laboral casi tres veces. La privatización más problemática ha sido la de los ingenios azucareros, por la estructura de la industria nacional y la caída del precio internacional del azúcar, presentan en la actualidad graves problemas financieros.⁴⁰⁸

A nivel internacional, existen múltiples ejemplos de empresas públicas que operan adecuadamente y de empresas privadas poco eficientes. La privatización no debe contemplarse como un simple programa de venta de empresas, sino que debe incluir la creación de incentivos y de instituciones adecuadas que propicien una mayor productividad. El gobierno absorbió empresas con la finalidad de evitar pérdidas de empleos, aunque también, fue para evitarles pérdidas a los accionistas privados de las empresas.⁴⁰⁹ Tampoco la privatización es la panacea, ni es por sí misma la creadora desarrollo, eficiencia y productividad empresarial.

⁴⁰⁷ SHCP, Secretaría da la Contraloría General de la Federación, y CFC citados por Adriaan Ten Kate, y Gunnar Niels en De la Reza, G. Op. cit. p.69

⁴⁰⁸ Rubio, L. *México a la hora del cambio...* Op. cit. p.119

⁴⁰⁹ *Ibid.* p.116

3.4.5. Reforma tributaria

La reforma además de buscar una mayor recaudación, pretende:

- 1] Alcanzar mayor eficiencia y justicia del sistema tributario mediante la reducción de tasas impositivas, aumentos en la base gravable, eliminación de privilegios fiscales y lucha contra la evasión fiscal.
- 2] Lograr un sistema fiscal competitivo con el de los principales socios comerciales de México.
- 3] Aumentar el ahorro a través de la reducción en las tasas de impuestos al ingreso de las personas físicas.
- 4] Promover la inversión privada mediante una mayor deducción de las inversiones y eliminando el doble impuesto a los dividendos.⁴¹⁰

El sistema fiscal mexicano había descansado en un reducido número de contribuyentes, altas tasas impositivas, así como un elevado número de impuestos, prevalecían los subsidios gubernamentales, decretos promocionales y tratamientos preferenciales, se aplicaba una elevada retención sobre transferencias de intereses y regalías del exterior.⁴¹¹

Con la reforma de 1989, se introdujeron medidas orientadas a adaptar el sistema fiscal existente a los lineamientos del modelo de mercado, a saber:

- i) En 1989 se procedió a disminuir las tasas del impuesto sobre la renta (ISR) empresarial de 42 a 35% y en 1993 a 34%. El ISR de las personas físicas se redujo la tasa de 50 a 35% y en 1993 a 34%. Se igualaron las tasas marginales del impuesto sobre la renta de empresas (SER) y del impuesto sobre la renta de personas (ISRP) y se redujo el incentivo al arbitraje impositivo. También disminuyó de 12 a 8 el número de tramos impositivos de ISRP. Se introdujo la tasa cero para los alimentos procesados y la de los medicamentos se redujo a 6%. En cuanto a los Impuestos Especiales a la Producción y el Consumo (IEPC) se derogaron gravámenes (aguas envasadas, refrescos, y concentrados, servicios telefónicos y seguros individuales) y se redujeron otros (vinos, bebidas alcohólicas y cervezas).
- ii) Fortalecer los ingresos fiscales mediante la ampliación de la base gravable y el control de la evasión y elusión. En 1989 se introdujo el impuesto activo (IA), pago de un impuesto mínimo para los contribuyentes (2%). Este impuesto incrementó la recaudación del ISR en cerca del 13% en un sólo año, y a partir de 1995 se redujo a 1.8%.
- iii) La modernización y simplificación administrativa. En 1990 se eliminaron complicaciones con el formulario único y con un tiempo de respuesta de diez días, otra medida fue la apertura del buzón

⁴¹⁰ Ibid. p.111

⁴¹¹ Clavijo, F. Op. cit. p.42

fiscal. La federación retomó la recaudación del IVA. En diciembre de 1995 se creó el Servicio de Administración Tributaria (SAT), que entró en funciones en julio de 1997.⁴¹²

Las reformas tributarias han tenido los siguientes resultados:

- i) En los primeros años de la reforma (1989–1994) la carga tributaria se mantuvo estable alrededor de 11%, a raíz de la crisis de 1994 y 1995 se observó una tendencia a establecerse por debajo del 10%.
- ii) La participación de los ingresos no petroleros en los ingresos presupuestarios del gobierno federal se redujeron a partir de la introducción de las reformas, lo que significa que las reformas no ayudaron a resolver el problema de la dependencia petrolera de los ingresos fiscales.
- iii) La ampliación de la base gravable no fue suficiente para compensar la reducción de las tasas marginales del ISR, sobre todo a partir de 1995, los impuestos directos se redujeron cerca de dos puntos porcentuales del PIB en relación con 1989 y 1990.
- iv) La derogación y reducción de algunos de los impuestos al consumo, provocaron una reducción de cerca de 5 puntos porcentuales en la participación de estos impuestos en los ingresos del gobierno federal.
- v) La recaudación por concepto del IVA en 1992 – 1997 ha sido inferior en promedio cerca de medio punto del PIB a la obtenida de 1983 a 1990.⁴¹³

La reforma tributaria no ha logrado concretar los objetivos planteados, ya que aun existe una excesiva dependencia a los impuestos del petróleo, no existe un fortalecimiento administrativo capaz de darle respuesta a las necesidades de la población, el sector informal de la economía sigue sin pagar impuestos, existe además la evasión por parte de los contribuyentes, estos problemas que tiene el país no se redujeron con la reforma, convirtiéndose ésta en una regulación sin efectos globales positivos para el saneamiento fiscal.

3.4.6. Desregulación

La reforma regulatoria se aplicó a los sectores de servicios, sobre todo en los servicios a la producción, como los financieros, el transporte profesional, etc. Pero no se limitan a los servicios, tienen que ver con en el ámbito de los bienes, la normalización, entre otros.

⁴¹² Ibid. pp.43-45

⁴¹³ Ibid. pp.46 y 47

Esta reforma se ha manifestado en la simplificación o eliminación de regulaciones económicas, pero ha sido necesario fortalecer el marco reglamentario de competencia. Las principales reformas son:

a) Transporte, carga y pasaje.

- 1] Autotransporte de carga: en julio de 1989 se publicó el Reglamento del Autotransporte Federal de Carga, que restableció la libertad de tránsito por todas las carreteras federales del país y el derecho de cargar y transportar con libertad todo tipo de mercancías. El nuevo reglamento liberó la expedición de permisos y concesiones. Se eliminó la tarifa fija oficial a favor de la tarifa máxima negociable, flexibilizó las disposiciones respecto al tipo de la carga que los permisionarios podrían transportar. Se publicó el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional en julio de 1989.
- 2] Puertos y ferrocarriles: en junio de 1991 se publicó el reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales de los Puertos que estableció las condiciones para la obtención de permisos y la prestación de estos servicios. En julio de 1993 se publicó la Ley Federal de Puertos, que estableció las bases para que la administración integral del puerto se realice por sociedades mercantiles.
- 3] Zonas federales. Las Maniobras de carga y descarga en zonas federales fueron desregularizadas a principios de 1990, por medio del Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales Terrestres. El objetivo fue agilizar la prestación de los servicios en las zonas fronterizas para incrementar la competencia. Más tarde se desregularizó el uso de la zona marítimo-terrestre (franja de 20 m de playa a lo largo de todo el litoral nacional), ésta zona no puede ser privatizada pero si concesionada.
- 4] Autotransporte federal de turismo de pasajeros. La estructura monopólica de organización de autotransporte federal de turismo se modificó en marzo de 1990 mediante la publicación del Reglamento para el Autotransporte Federal Exclusivo de Turismo. En 1990 se expidió el nuevo Reglamento para el Autotransporte Federal de Pasajeros, el cual liberalizó el otorgamiento de autorizaciones para la prestación del servicio, permitió que los proveedores elaboraran sus propias rutas de servicio.
- 5] Líneas aéreas: en julio de 1991, se eliminaron los controles estatales impuestos a las rutas y tarifas de los vuelos nacionales. Las empresas determinarán el precio de sus servicios en las rutas nacionales.⁴¹⁴

b) Telecomunicaciones. Comenzó con las modificaciones al Título de Concesión de Teléfonos de México (TCT) en agosto de 1990, luego amplió los límites de las concesiones para permitir la transmisión de cualquier tipo de señal, posteriormente ésta ha derivado en la liberalización de los sistemas satelitales.⁴¹⁵

c) Gas, petróleo y petroquímica. En agosto de 1989 se publicó una resolución que clasificó los productos de la petroquímica básica y secundaria, la inversión privada podía relacionarse con 14 productos considerados como

⁴¹⁴ Ibid. pp.47-51

⁴¹⁵ Ibid. p.51

básicos, y suprimió el requisito del permiso para la producción de 734 productos secundarios. En 1995 se reformó el artículo 27 constitucional para permitir la participación del sector privado en el transporte, almacenamiento y distribución del gas natural, sin embargo, las autoridades han reiterado que la extracción de petróleo permanecerá exclusivamente en manos del Estado.⁴¹⁶

d) *Industria manufacturera*. Las actividades más importantes en este rubro son los productos químicos maquinaria y equipo, metálica básica, textiles y algunos alimentos, sin embargo, no en todos se modificó el marco regulatorio, y lo más destacado fue:

- 1] En enero de 1990 se publicó el nuevo reglamento de la Ley sobre el Registro y Control de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, con lo que se eliminó la política de control de los esquemas de licenciamiento.
- 2] En marzo de 1990 se publicó el decreto que eliminó el esquema de regulación que impedía la participación de nuevas empresas salineras en el mercado.
- 3] En marzo de 1990 se abrogó la Ley sobre el Cultivo, Explotación e Industrialización del Henequén, que establecía controles estatales directos de las actividades relacionadas con dicha fibra.
- 4] En julio de 1990 se publicó el decreto que abrogó el reglamento de cerillos y fósforos, para permitir la inversión en la industria sin el requisito de la aprobación de diversas Secretarías de Estado y de la cámara de la industria.
- 5] En enero de 1991, el Congreso abrogó los tres decretos que establecían un control directo de la inversión en plantas textiles, maquinaria y equipo, y producción en éste sector.⁴¹⁷

e) *Aduanas*. Durante 1989 y 1990, se reformó la Ley Aduanera para liberar las tarifas, simplificar la expedición de nuevas patentes y facilitar la movilidad de los agentes aduanales.⁴¹⁸

f) *Ley Federal de competencia económica*. El 24 de diciembre de 1992 se publicó la nueva Ley Federal de Competencia Económica.

Otros casos de instituciones creadas para llenar vacíos en el buen funcionamiento de la economía, fueron la Comisión de Competencia Económica, encargada de actuar contra los monopolios y otros arreglos ineficientes de mercado; la Comisión Federal de Telecomunicaciones, diseñada para asegurar condiciones competitivas en ese ámbito; o el Instituto de Combate al Narcotráfico, concebido para combatir ese fenómeno en forma honesta y efectiva, pero se quedaron en promesas de efectividad.

⁴¹⁶ Ibid. pp.51-52

⁴¹⁷ Ibid. pp.52 y 53

⁴¹⁸ Ibid. p.53

El proceso de apertura y desregulación de la economía ha sido acelerado, después del TLCAN y las reformas económicas emprendidas el aparato industrial aun no ha podido competir exitosamente en muchas ramas lo que ha resultado en un aumento sistemático del contenido importado en la producción. Esto significa un proceso de maquilización, ya que el modo de operar de dicho programa se ha ido extendiendo en la medida que los aranceles han disminuido o desaparecido. Por otra parte, si bien es cierto que la reforma económica ha logrado desarmar las múltiples barreras económicas estableciendo a México como una de las economías más abiertas hoy en día, sus objetivos centrales de crecimiento y mejoramiento del nivel de vida aún muestran un rezago significativo.

3.4.7. Políticas de competencia

El objetivo principal de las políticas de competencia coincide en gran parte con las de la apertura comercial, de la privatización y de las reformas regulatorias, y consiste en estimular la competencia en la economía interna.

En México se adoptó la Ley Federal de Competencia Económica en diciembre de 1992. Ésta entró en vigor en junio de 1993 y se instruyó la Comisión Federal de Competencia como órgano para administrarla⁴¹⁹. Las reformas implican disminuir los controles para facilitar la entrada y la salida de empresas en los distintos sectores productivos, y propiciar una mayor competencia.

Entre esas políticas destacan los cambios en la legislación de sociedades mercantiles y en la Ley de quiebras, cuyo objetivo es la reducción de los costos de transacción, además se expidió la metrología y normalización. Se ha reforzado la legislación de protección al consumidor. Se expidió una nueva Ley de patentes y marcas que expande y da mayor certidumbre a los derechos de propiedad, especialmente en los casos de nuevas tecnologías y procesos productivos.⁴²⁰

En cuanto a las prácticas monopólicas, la ley es reglamentaria del artículo 28 de la Constitución que prohíbe los monopolios y prácticas monopólicas. “La política antimonopolista no establece requisitos de autorización a la empresa para producir o distribuir sus productos. La autoridad sólo actúa cuando el comportamiento de las industrias y/o comercios se acerque al monopolio”.⁴²¹

⁴¹⁹ De la Reza, G. Op. cit. p.74

⁴²⁰ Rubio, L. *México a la hora del...* cit. p.124

⁴²¹ Clavijo, F. Op. cit. p.53

3.4.8. Política macroeconómica

Antes de 1982, la política macroeconómica se dirigió a la corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos y a la realineación de los precios relativos para bajar la inflación, y buscar sobre todo la estabilización, sin embargo el crecimiento económico dejó de ser un objetivo.

De 1982 a 1991 hubo dos periodos de diferentes características. En el primero de 1982-1983 a 1987, se privilegiaron el saneamiento fiscal primario y la generación de un excedente comercial que permitieran servir a la deuda externa pública y privada. Se ajustaron drásticamente los precios y tarifas del sector público, se redujeron los subsidios y otras partidas de egresos, y se persiguió un tipo de cambio real estable mediante devaluaciones nominales y gran represión salarial. Las tasas de interés fueron cada vez menos negativas y el desplazamiento se acentuó mucho en este periodo. En el segundo periodo, de 1988 a 1991, se privilegió el combate a la inflación y se introdujeron las reformas estructurales mediante la concertación, el uso del ancla cambiaria y menos ajustes a los precios y tarifas, buscando reducir la varianza de precios relativos y minimizando los choques de la oferta.⁴²²

a) *Programa ortodoxo de estabilización, 1983 -1987.* En el objetivo final de bajar la inflación no sólo no se avanzó sino se aceleró considerablemente, y para 1987 fue de 132%, contra 52% en 1982⁴²³.

- i) *Política monetaria:* se reorientó a la disminución del déficit externo y al control de la inflación mediante la contracción del crédito interno real del banco central. Además de la liberalización de las subastas en CETES, las tasas reales de interés fueron negativas porque la inflación resultó superior a la prevista.
- ii) *Política fiscal:* es altamente restrictiva tanto del gasto como de los ingresos.
- iii) *Política de deuda pública;* la negativa de los acreedores extranjeros para otorgar préstamos adicionales desde principios de 1982, obligó a México a declarar en agosto de ese año, la interrupción temporal del servicio de la deuda externa. La negativa por parte de la banca internacional y los organismos multilaterales de asumir una porción de la pérdida se modificó gradualmente a partir de 1986, una vez que la banca estadounidense logró generar reservas y provisiones suficientes. Así el Plan Baker⁴²⁴ de 1986 concedió crédito por 12 mil millones de dólares, en el marco del Acuerdo de la Facilidad Ampliada con el FMI. La relación de la deuda externa pública con el PIB pasó de 42% en 1983 a 58% en 1987. La deuda interna aumentó a partir de 1985 y alcanzó el 27% del PIB en 1987.

⁴²² Ibid. p.55

⁴²³ Loc.cit.

⁴²⁴ En 1985 fue recomendado el Plan Baker para la renegociación de la deuda externa. Elaborado por el Secretario de Tesoro de los Estados Unidos, James Baker, el cual pretendía la promoción de la recuperación de las economías deudoras como condición para restablecer la capacidad de pago.

iv) *Política cambiaria*: por la crisis de la deuda, en agosto de 1982 se introdujo un sistema de tipo de cambio dual, en septiembre se estableció el control de cambio integral junto con la nacionalización de la banca. La política se modificó en 1986 por el segundo desplome de los precios del petróleo.⁴²⁵

“El logro del objetivo de estabilización se vio afectado por el choque petrolero de 1986, cuya magnitud fue cercana a 6% del PIB. Para acomodar este choque, se aceleró el deslizamiento cambiario, logrando una devaluación real del peso que afectó la inflación en 1987”.⁴²⁶

b) *Programa heterodoxo de estabilización 1989 – 1991*. Los programas heterodoxos de estabilización pusieron en el centro de sus preocupaciones el ámbito del componente inercial de la inflación mediante el uso de un ancla cambiaria o monetaria, el control de precios considerados clave, y una política salarial basada en la inflación esperada. El objetivo central del programa heterodoxo de 1988 a 1991 fue reducir la inflación para finalmente lograr el saneamiento fiscal. Para fines de ese periodo se había logrado abatir gran parte de la inflación, aunque al costo del creciente desequilibrio comercial.⁴²⁷

- i) *Política monetaria*: se suprimieron las restricciones cuantitativas en la canalización del crédito, se liberaron las tasas de interés activas y pasivas, y un año después, se sustituyó el coeficiente de reserva obligatoria por un coeficiente de liquidez de 30% respecto a la captación en moneda nacional, que podía satisfacerse con tendencia de CETES, BONDES y con otros depósitos de efectivo a la vista con intereses en el Banco de México. Además se dismanteló el sistema de encaje legal a partir de 1992.
- ii) *Política fiscal*: se buscó el aumento de los ingresos con la ampliación de la base gravable; se inició la armonización del sistema fiscal con el de los principales socios comerciales. Se sustituyó el sistema de tasas múltiples que iban de 5 a 45% por una uniforme de 35%. La política del gasto público se fijó como meta de utilización de los recursos obtenidos de las privatizaciones.
- iii) *Política de deuda pública*. En 1989 el Plan Brandy dio origen a un paquete global de reducción de deuda y su servicio sobre 47.8% de la deuda externa total (48 mil millones de dólares). De 1989- 1992, el gobierno ejecutó un programa de conversión de deuda, con el propósito de continuar reduciendo la deuda externa, la deuda total representó 30% del PIB a mediados de 1992.
- iv) *Política cambiaria*. El tipo de cambio de marzo a diciembre de 1988 se mantuvo fija, a partir de 1989, en el marco del PECE, se estableció un ritmo de deslizamiento gradual respecto al dólar estadounidense equivalente a 0.10 centavos diarios, el cual fue reducido de manera gradual a 0.08 a 0.04 centavos

⁴²⁵ Clavijo, F. Op. cit. pp.55-58

⁴²⁶ Ibid. p.59

⁴²⁷ Ibid. p.60

diarios entre 1989 y 1991. En noviembre de 1991, se eliminó el doble mercado de cambios vigente desde 1982 y se estableció un mercado único con una banda de flotación.⁴²⁸

La recuperación de la inversión privada y de las exportaciones desempeñó un papel importante en el periodo de estabilización de 1988 a 1991. La productividad total de los factores inició su recuperación con tasas altas en algunos sectores y en segmentos de empresas grandes, sobre todo en las de participación extranjera. El crecimiento de la inversión privada fue de 11% en promedio como respuesta a la apertura.⁴²⁹

A partir de 1989 se insiste en la política tendiente a estabilizar la economía y abatir la inflación. Se elimina el déficit en las finanzas públicas, se equilibra el tipo de cambio y se reduce radicalmente la deuda pública tanto interna como externa. Esto último gracias a la renegociación con los acreedores externos, que los indujo a reconocer que las deudas existentes habían perdido parte de su valor original. Con esta renegociación se restauró la normalidad de los flujos crediticios externos hacia el país, lo que eliminó uno de los principales obstáculos para el crecimiento de la economía. Lo anterior debido a que los cuantiosos ingresos de las privatizaciones se utilizaron en su totalidad para retirar deuda. Se siguió una política monetaria para apoyar la estabilidad cambiaria, y en ningún caso se utilizó para financiar el gasto público.⁴³⁰

En ese periodo, la implantación de un paquete heterodoxo de estabilización, aunada a la apertura comercial, permitió bajar rápidamente la inflación, sin embargo, la continuación de la misma política después de 1992 provocó la apreciación del tipo de cambio real, lo que generó una presión excesiva sobre el sector productivo orientado al mercado interno.

Política macroeconómica en el modelo de economía de mercado.

a) *Periodo 1991 – 1994.* La característica principal fue perseguir la reducción de la inflación a un sólo dígito. El grado de apertura comercial ocasionó que la apreciación cambiaria acelerara la demanda de las importaciones. La confianza en el éxito del modelo mexicano se vio acrecentada por la firma del TLCAN, el ingreso de México a la OCDE y la autonomía del Banco de México.

- i) *Política monetaria.* Se centró en el esfuerzo de esterilizar la liquidez. Entre 1989 y 1993 ingresaron al país 90 mil millones de dólares por concepto de Inversión Extranjera Directa y de cartera. En 1994, la política monetaria se volvió expansiva al compensar la pérdida de reservas internacionales con una expansión del crédito interno neto del sector financiero.

⁴²⁸ Ibid. pp.61-65

⁴²⁹ Ibid. p.66

⁴³⁰ Rubio, L. *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.77

- ii) *Política fiscal*. El alza en los precios de las acciones bancarias, resultado de las anticipaciones al proceso de privatización, dio origen a un círculo virtuoso de descenso en las tasas de interés. Para el ejercicio fiscal de 1992 se cambió: se unificó a 10% el IVA; en los impuestos especiales a la producción y servicios se derogaron algunos gravámenes y se redujeron otros; se modificó el régimen fiscal de PEMEX, lo que implicó más pagos de impuestos especiales y menos pagos por derechos. La reducción de la tasa fiscal estimuló más el consumo privado, agravando la caída del ahorro y desequilibrio externo.
- iii) *Política de deuda*. El proceso de endeudamiento tuvo cambios, la deuda pública externa tomó crecientemente la forma de bonos, en lugar de deuda bancaria, prolongándose los plazos y costos.
- iv) *Política cambiaria*. Hacia fines de 1991, cuando la apreciación del peso planteaba dudas respecto a su equilibrio, las autoridades ensancharon la banda de flotación con el propósito de cambiar las corrientes de capitales y limitar las acciones del banco central en el mercado cambiario. Tras la firma del TLCAN, el peso se apreció nuevamente.⁴³¹ Ver cuadro 17.

Cuadro 17. Indicadores macroeconómicos

| Indicadores macroeconómicos (promedios anuales) | | | |
|---|------|------|------|
| | 1992 | 1993 | 1994 |
| Crecimiento del PIB | 3.6 | 2.0 | 4.4 |
| Tasa de inflación | 28.1 | 10.9 | 5.8 |
| Tasa real de interés* | 0.5 | 5.2 | 7.2 |
| Balanza en cuenta corriente / PIB | -6.7 | -5.8 | -7.0 |
| Balanza Fiscal / PIB | 1.4 | 0.7 | -0.3 |
| Deuda Pública / PIB | 31.3 | 35.4 | 34.1 |
| Base Monetaria | 3.91 | 3.76 | 4.0 |

* Se refiere a CETES a 91 días

Fuente: Fernando Clavijo⁴³²

Cabe señalar que la situación política interna también afectó la política presupuestaria, ya que en 1994, con el asesinato del candidato priísta a la presidencia, Luís Donaldo Colosio, representó la pérdida inmediata de reservas internacionales cercana a los 15,000 millones de dólares y el inicio de la sustitución de CETES por Tesobonos⁴³³ que habría de llegar a representar un monto superior a los 30,000 millones de dólares.⁴³⁴

⁴³¹ Clavijo, F. Op. cit. p.68-72

⁴³² Ibid. p.73

⁴³³ Bonos de la Tesorería de la Federación (TESOBONOS). En 1994 en un intento por detener la salida de capitales el gobierno federal mexicano incrementó la emisión de un instrumento denominado Tesobono, cuya característica principal era su indexación al tipo de cambio. Centro de estudios monetarios latinoamericanos, "Sistemas de compensación y liquidación de pagos y valores en México". Banco Mundial. En http://www.banxico.org.mx/sistemasdepago/didactico/publicInstInternacionales/reporte_mexico.pdf

⁴³⁴ Rubio, L. *Políticas económicas del México...* Op. cit. p.77

Ya en la administración de Ernesto Zedillo se inició con la necesidad de instrumentar un programa de emergencia económica ante la crisis financiera. Las medidas consistieron en establecer la libre flotación del peso, la reducción del gasto público, el aumento de los impuestos y de los precios de combustibles, el crecimiento limitado de salarios y la reducción del crédito bancario.

b) Periodo 1995 – 1999. El tipo de cambio ya estaba sobrevaluado desde 1992 y el desequilibrio de la cuenta corriente ya era superior a 5% del PIB desde 1991, con esos antecedentes, en 1994 el tipo de cambio se depreció ligeramente, la expansión del componente interno de la base monetaria frenó el alza de las tasas de interés. La política fiscal y la monetaria fueron expansivas ese año.⁴³⁵

Los ataques contra el peso se acrecentaron por la fuga de capitales en diciembre de 1994, conformándose un paquete de rescate de poco más de 42 mil millones de dólares (el cual era de un total de 50mdd, de los cuales sólo 42mdd se desembolsaron) que tardó varias semanas, situación que acrecentó la incertidumbre de la economía mexicana.⁴³⁶

Ante la situación de crisis en México, se establecieron políticas para hacer frente a los problemas económicos y financieros, como:

- i) *Política monetaria.* A partir de 1995 se publican con anticipación las metas de crecimiento de la base monetaria. Las exportaciones hacia EE.UU. son las que permitieron a lo largo de 1999, que la economía recuperara su dinamismo.
- ii) *Política fiscal.* El incremento en las tasas impositivas del IVA del 10 al 15%, y algunos impuestos especiales a la producción y servicios, se ajustaron igualmente al alza. Con la caída de los precios del petróleo de 1998, se instrumentaron tres ajustes al gasto público que acentuaron la desaceleración. A finales de 1999, el gran aumento de los precios del petróleo y los ingresos de capitales facilitaron la recuperación. En el 2000 el auge exportador y el mayor gasto interno, mantuvieron la demanda agregada a tasas elevadas.
- iii) *Política de deuda.* El Instituto para el Ahorro Bancario había iniciado la colocación de papel para convertir ese pasivo en deuda pública. El verdadero peso de la deuda pública interna corresponde a un saldo del orden del 30% del PIB hacia mediados del año 2000.
- iv) *Política cambiaria.* En 1995 se decidió por la flotación.⁴³⁷ Ver cuadro 18 sobre indicadores en este periodo.

⁴³⁵ Clavijo, Fernando, Op. cit. p.73

⁴³⁶ Ibid. p.74

⁴³⁷ Ibid. p.75-78

Cuadro 18. Indicadores macroeconómicos

| Indicadores macroeconómicos (Promedios anuales) | |
|--|-----------|
| | 1995-1999 |
| Crecimiento del PIB | 2.8 |
| Tasa de inflación | 24.6 |
| Tasa real de interés* | 4.5 |
| Balanza en cuenta corriente / PIB | -2.0 |
| Balanza Fiscal / PIB | -0.7 |
| Deuda Pública / PIB | 29.4 |
| Base Monetaria | 3.6 |
| * Se refiere a CETES a 91 días | |

Fuente: Fernando Clavijo⁴³⁸

Periodo 1995 - 2000

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 propuesto en la administración de Ernesto Zedillo, ofreció grandes líneas de estrategia:

- 1] Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo.
- 2] Establecer condiciones para la estabilidad y la certidumbre.
- 3] Promover el uso eficiente de los recursos productivos.
- 4] Desplegar una política ambiental sustentable.
- 5] Aplicar políticas sectoriales pertinentes.⁴³⁹

El resultado de esta estrategia fue el incremento respecto al sexenio de Carlos Salinas, aumentó la inversión extranjera directa de 1.2 a 2.4% del PIB; disminuyó el déficit en cuenta corriente; se incrementaron de 17,000 a 32,000 millones de dólares las reservas internacionales; y disminuyó la deuda pública externa de 24.2 a 20.8% del PIB.⁴⁴⁰

A pesar de los logros antes mencionados, hubieron debilidades como el incremento marginal de 22.6 a 23.6% del PIB en el ahorro interno; la proliferación de los microestablecimientos con ocupaciones de mala calidad y bajos salarios; concentración técnica de las exportaciones, puesto que sólo el 1% de las empresas realizaba ventas al exterior; petrolización de los recursos públicos; incremento sustancial del endeudamiento per cápita por los recates gubernamentales en apoyo a la banca, las carreteras, las deudas estatales y los deudores.⁴⁴¹

⁴³⁸ Ibid. p.79

⁴³⁹ Sobrino, J. Op. cit. p.238

⁴⁴⁰ Ibid. p.239

⁴⁴¹ Ibid. pp.239 y 240

Por lo que corresponde a las reformas de segunda generación, con las recientes privatizaciones se tuvo más cuidado, la velocidad con que se dio el cambio estructural no dio buenos resultados con las reformas de primera generación, dentro de las cuales las políticas de productividad, de educación, y en general las sociales destinadas a mejorar el nivel industrial simplemente nunca comenzaron o lo hicieron fuera de tiempo. La prudencia que se requiere en reformas de segunda generación hizo necesario incluir cláusulas de salvaguardia no presentes en las reformas de primera generación.

La segunda generación de reformas debe incluir por lo menos:

- i) Mayor desregulación.
- ii) Nueva ronda de privatizaciones.
- iii) La seguridad y una urgente reforma social bien hecha, sobre todo en los campos de educación y salud. La descentralización es sólo un paso, en cuanto a normas de eficiencia y rentabilidad social de muchos programas se ha avanzado muy poco.
- iv) En la reforma financiera se deben incluir otros intermediarios además de los bancos; y en congruencia con el nuevo modelo de economía de mercado, desarrollar un mercado de capitales que completamente a un sistema bancario más eficiente.
- v) Está pendiente una reforma fiscal a fondo. El aumentar sólo los impuestos indirectos no es lo más eficiente desde el punto de vista económico, dado el nivel de distribución del ingreso.
- vi) En necesario revisar el marco legal y el cumplimiento de las leyes de manera independiente de la conveniencia de los legisladores o autoridades. En general, en nuestro país el Estado de derecho es un tema pendiente.⁴⁴²

Pero la situación a la que se enfrentaba el presidente Zedillo, y como consecuencia del sexenio de Salinas de Gortari, entre 1989 y noviembre de 1994, el total del endeudamiento externo del sector privado se había elevado de 13 a 51 mil millones de dólares, la gran mayoría en emisiones de títulos de renta fija a largo plazo nominados en dólares.⁴⁴³

Ante esta situación, la crisis especulativa-cambiaria se convirtió en financiera como resultado de la macrodevaluación⁴⁴⁴ del peso y el proceso inflacionario resultante. La devaluación significó una drástica modificación de la relación de precios, incluyendo la caída del valor internacional del peso que, hasta finales de 1995 había superado el 110%, en su mayor parte (90%) entre diciembre de 1994 y marzo de 1995. Los precios

⁴⁴² Clavijo, F. Op. cit. pp.87 y 88

⁴⁴³ Dabat Latrubesse, Alejandro y Toledo Patiño, Alejandro, *Internacionalización y crisis en México*. UNAM. México, 1999, p.68

⁴⁴⁴ Se utiliza el concepto macrodevaluación como sinónimo de sobrevaluación, en el sentido de nivel exagerado e innecesariamente alto de depreciación del peso mexicano.

internos de bienes y servicios fueron contenidos por el ajuste monetario y fiscal del primer trimestre de 1995. En cuanto al precio del uso del dinero, mientras la tasa interbancaria se alineaba en la inflación, las tasas activas del público y la empresa se situaron inicialmente por encima del 100%, para caer al nivel del 60 y 70% a mediados de 1995 y promediar 69% en el año.⁴⁴⁵

Ante la situación previamente descrita, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 propone, en la administración de Ernesto Zedillo: “hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento al desarrollo nacional y asignar al ahorro externo un papel complementario”.⁴⁴⁶

Lo que se propone es revertir la tendencia que muestra el ahorro y hacer que este crezca. Consideró que la estabilidad macroeconómica era un factor básico para promover el ahorro, las tasas de ahorro nacional tienden a crecer cuando crece el ingreso per cápita, pero esto puede ocurrir únicamente condicionando aumentos en el PIB. Ello nos lleva al papel que tiene la inversión y como lograr que ésta crezca.⁴⁴⁷

Los cambios de precios en la relación internacional y nacional aceleraron la quiebra del sistema bancario, arruinaron temporalmente a la endeudada clase media, indujeron otra profunda reestructuración de la empresa y el capital nacional, y llevaron a un drástico cambio en la dinámica comercial y financiera del sector externo de la economía mexicana.

Así se tiene que “la falta de competitividad mexicana no fue un rasgo consustancial al conjunto del aparato productivo, sino la prolongación de una inercia como resultado del desigual avance en la reconversión y modernización de dicho aparato, centrando en un núcleo reducido de grandes empresas, a expensas de la gran masa de pequeñas y medianas empresas tradicionales, que en su gran mayoría, no sólo no estuvieron en condiciones de convertirse en exportadoras sino que tampoco pudieron resistir el impacto conjunto de la apertura comercial, el encarecimiento del crédito y la sobrevaluación del peso. El términos inter-industriales y comerciales, ello impidió el restablecimiento de las cadenas productivas rotas por el derrumbe del modelo de sustitución de importaciones, obligando a las empresas exportadoras a depender en una proporción altísima de la utilización de insumos importados”.⁴⁴⁸

⁴⁴⁵ Dabat L. Op. cit. p.70

⁴⁴⁶ Rozo, C. Op. cit. p.127

⁴⁴⁷ Ibid. p.158

⁴⁴⁸ Dabat L. Op. cit. p.141

Mientras que México no logre niveles elevados de integración productiva, competitividad global y reducción de la deuda externa, el valor internacional del peso no puede elevarse por encima de la curva inflacionaria nacional, sin que esto implique ahondar los desequilibrios productivos y comerciales existentes.⁴⁴⁹

En este camino hacia la integración productiva, el país ha tenido algunos éxitos, generalmente promovidos por las empresas transnacionales, ya que estas traen organizaciones funcionales desde sus países de origen o llegan por medio de la IED. Sin embargo, el gobierno ha intentado impulsar algunos sectores a través de políticas industriales que no han generado esa integración.

A principio de la década de los ochenta, la maquinaria eléctrica y la industria en equipos electrónicos fueron protegidas de la competencia externa a través de varios programas oficiales, de los cuales, el más importante fue el Programa para al Promoción de Manufacturas de Sistemas Electrónicos de Computadoras. Posteriormente, iniciando la siguiente década, las nuevas facilidades de producción fueron creadas en casi todos los sectores de la industria de la maquinaria eléctrica y electrónica por un mayor número de empresas internacionales como General Electric, Hitachi, IBM, Sony y Zenith.⁴⁵⁰

Las empresas ganadoras más grandes en la década de los noventa se inclinaron por la producción de sets de televisión y otros bienes de consumo electrónicos, sector que fue atraído por los flujos de IED. Importantes compañías como Daewoo, Goldstar y Samsung abrieron plantas de manufactura de televisores, y Phillips de los Países Bajos estableció una planta de producción de sets de televisores y estéreos en Ciudad Juárez. Otro importante sector de la industria electrónica es la manufactura de computadoras personales, empresas como IBM, Hewlett Packard, Wang, Motorola y Texas Instruments establecieron plantas ensambladoras de computadoras y componentes en varias partes de México. Guadalajara exportó en 1993 máquinas de procesamiento de información y sus partes por un volumen de 826 millones de dólares. El tercer gran sector de la industria electrónica ha sido la producción de equipo de telecomunicaciones (incluye la privatización del TELMEX).⁴⁵¹

El crecimiento de la inversión extranjera directa ha contribuido aun más con el proceso de cambio económico en el país. En este proceso de cambio estructural, el TLCAN aumentó la confiabilidad de México para la manufactura de partes y componentes de corporaciones estadounidenses, muchas de las cuales se han establecido en Aguascalientes, Chihuahua, Jalisco, Querétaro y Guanajuato.

⁴⁴⁹ Ibid. p.143

⁴⁵⁰ Kozul-Wright, Richard y Rowthorn, Robert, *Transnational corporations and the global economy*. St. Martins. Nueva York. 1997. p.418

⁴⁵¹ Ibid. p.419

Conclusiones

Como se ha observado a lo largo del capítulo, la internacionalización de la economía mexicana representado por el cambio estructural, constató que el nivel macro fue impulsado por encima de los otros tres niveles sistémicos. Esto como la solución propuesta por el gobernante ante la lógica de que el nivel macro sería la fuente de crecimiento. Sin embargo los resultados indican una gran equivocación al respecto, ya que la apertura tuvo una alta velocidad, una falta de planeación, etc. Aunado a eso, la apertura expuso a las empresas mexicanas a la competencia internacional, evidenciando su deficiencia, vulnerabilidad, etc. en medio de una crisis, de inflación y devaluación de la moneda mexicana, agravando aún más la situación de las empresas mexicanas ya de por sí carentes de bases productivas y competitivas.

A pesar de lo anterior, se reconoce la importancia del nivel macro como parte esencial del desarrollo económico mexicano, ya que en él se encuentran las grandes políticas inflacionarias, de reservas internacionales, etc. que dan estabilidad a México, sin embargo, el nivel meso o la política industrial queda fuera de los intereses que el gobierno persigue, así como el micro y el meta.

Los programas económicos citados en éste capítulo tuvieron como prioridad disminuir el déficit fiscal, la inflación y la deuda, de esta forma el impulso de las industrias, de la infraestructura, de la educación, del financiamiento, de la tecnología, etc. quedaron relegados de los grandes intereses desde la década de los ochenta. Y si bien, en los programas económicos nombraban el desarrollo de la política industrial, ésta fue todo un fracaso.

El objetivo programático de esa internacionalización era mejorar a las empresas, volverlas más productivas, no obstante, a nivel internacional existen ejemplos donde las empresas públicas han funcionado productivamente y de empresas privadas poco eficientes.

De esta forma, la privatización debe incluir la creación de incentivos e instituciones que propicien una mayor productividad. Pero en México, cuando las privatizaciones fueron exitosas, los cuantiosos ingresos que se generaron con las ventas fueron directo al pago de la deuda y no se dirigieron en ningún momento al gasto público o al desarrollo de la política industrial, por lo tanto se reafirma que el gobierno dejó de tener como prioridad el desarrollo industrial del país.

La falta de competitividad fue la consecuencia del desarrollo del aparato productivo que impidió la integración de las cadenas productivas mexicanas deterioradas al mercado mundial, forzando a las empresas exportadoras nacionales e internacionales a depender de insumos importados, situación que terminó por eliminar a la mayoría de las débiles cadenas productivas mexicanas.

Cuando el Estado no invierte, no planea, no impulsa a sus industrias, ni articula a sus empresarios con los proveedores, los consumidores, los inversionistas, las universidades, etc., resulta que al interior de una economía, las cadenas productivas se encuentran no sólo deterioradas, tal como ya se señaló, sino se ven desarticuladas, sin un interés en común e incluso llegan a ser inexistentes.

El desarrollo del nivel macro es correcto, pero al mismo tiempo se necesitan políticas industriales, que incluyan una reforma educativa, tecnológica, empresarial, con vistas hacia la formación de un ambiente propicio utilizado por las empresas (nivel micro), cuyo objetivo será crecer, desarrollarse y transformarse junto al mercado, para que en un futuro se proyecten en el ámbito internacional. Todo bajo el cobijo del nivel meta, representado por el Estado, el cual es el principal actor que tiene la capacidad de articular y promover la Competitividad Sistémica a través de la formulación de grandes objetivos e intereses nacionales que se dirijan al desarrollo de nuestro país en un largo plazo.

Si el nivel meta es el que impulsa al nivel meso, y el nivel meso es el entorno para el nivel micro, entonces la internacionalización de la económica mexicana o el desarrollo del nivel sistémico macro, sólo significa el funcionamiento de un solo nivel de los cuatro que requiere la Competitividad Sistémica para su funcionamiento, cuyo objetivo es el desarrollo de la sociedad y el incremento de su nivel de vida a largo plazo.

4. LA RELACIÓN ESTADO-EMPRESA PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN MÉXICO

4.1. Nivel meso

Con lo hasta ahora analizado, la reflexión en torno a la situación que atraviesa nuestro país es compleja. La importancia que se le ha dado al nivel macro por encima de los otros tres niveles pone en evidencia a *grosso modo* lo que en éste capítulo se mostrará.

En el nivel meso los gobiernos promueven cada uno de sus sectores a través de políticas que beneficien a las organizaciones, industrias, entre otros, ya que es bajo estas modalidades en que se encuentra integrada la sociedad. Para lograr este objetivo, se requiere de la implementación de políticas, entre las más importantes tenemos: la política de tecnología, de importaciones y exportaciones, de fomento a la exportación, de estructura industrial, ambiental, etc.

Las políticas se resumen en aquellas que el gobierno realiza, modifica, analiza, aplica, etc. para impulsar el desarrollo interno del país. Es la formulación de las estrategias para crear el entorno apropiado para que las empresas compitan exitosamente.

El nivel meso está formado por la política industrial, definida como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas. La política industrial debe perseguir tres grandes propósitos:

- 1] Promover el encadenamiento productivo a partir de conjuntos de empresas estratégicamente vinculadas pero no integradas por vía de propiedad o concentración financiera.
- 2] Promover el desarrollo de ramas industriales en las que el país presenta ventajas comparativas y competitivas.
- 3] Elevar la productividad.⁴⁵²

La política industrial en México se ha enfrentado a tres escuelas de pensamiento distintas:

- a] La política industrial relacionada con prácticas proteccionistas, como exenciones tributarias, subsidios generalizados y crédito preferencial, parte intrínseca de la política comercial anterior, que buscaba la sustitución de importaciones sin reparar en la competitividad de la industria.

⁴⁵² Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003. p.272

- b]* No tener ninguna política industrial, puesto que con la libre interacción de las fuerzas del mercado alcanzará en forma espontánea la mayor eficiencia sin necesidad de la intervención del gobierno.
- c]* Opuesta a las dos anteriores, sostiene que el papel fundamental del gobierno consiste en allanar los muchos obstáculos que impiden a las empresas competir cabalmente con sus contrapartes en el exterior.⁴⁵³

Los principales antecedentes de la política industrial de la liberalización fueron: el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) de 1979-1982, y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) de 1984-1988.

- i. *Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) de 1979-1982*: proponía una política industrial activa en la administración del presidente José López Portillo, en medio del auge del petróleo y la expansión de la deuda externa a finales de los años setenta. El PNDI partía de la tesis donde la industria manufacturera era el elemento dinámico del desarrollo económico, proveía los bienes necesarios para aumentar la productividad y el ingreso en ese y en otros sectores, además, a través de la demanda que generaba, aceleraba su propio crecimiento.

La esencia del PNDI fue la concepción de que la ISI y el impulso a las exportaciones no son procesos contradictorios, sino complementarios. En este marco se consideraba que el problema básico de la industrialización era la desarticulación dentro de la propia industria. Esta estrategia de sustitución de importaciones, y de subsecuente desarrollo exportador esperaba ser ejecutada a finales de siglo. Sin embargo, tres años después del inicio de su implementación, la política del PNDI fue discontinuada al estallar la crisis de la deuda a mediados de 1982. Ante la crisis, el optimismo del auge petrolero desapareció por la insolvencia externa, la totalidad de las importaciones sujetas a permiso previo, el control de cambios y la nacionalización de la banca comercial, con el consiguiente deterioro de las relaciones entre el gobierno y el sector privado.⁴⁵⁴

- ii. *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) de 1984-1988*: respondió a una etapa inicial de cambio en el patrón de crecimiento e industrialización en la administración del presidente Miguel de la Madrid. Consideraba que los problemas básicos de la industrialización eran el desequilibrio estructural creciente del comercio exterior atribuido a causas macroeconómicas, errores de concepción en la estrategia industrial, las políticas sectoriales (sustitución indiscriminada de importaciones), y la propia estructura industrial. Estos problemas se manifestaban en la dependencia tecnológica, la falta de articulación entre las pymes, las estructuras de mercado excesivamente

⁴⁵³ Rubio, Luís, *Políticas económicas del México contemporáneo*. FCE. México, 2001. p.80

⁴⁵⁴ Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*. Siglo XXI. México, 1997. pp.232-234

fraccionadas, la concentración regional, y la débil coordinación entre agentes públicos y privados. El Programa consideraba que el país enfrentaba dos retos fundamentales:

1. Reducir la elevada vulnerabilidad de la economía interna frente al entorno internacional.
2. Generar empleos para las 900 mil personas que se incorporarían al mercado de trabajo, y producir bienes de consumo de manera creciente y sostenida para una población que crecería más de dos millones de personas al año.

A partir de lo anterior, el Pronafice planteaba el propósito de transformar a México en una potencia industrial intermedia hacia el año 2000, para lo que era necesario lograr una industria competitiva, bajo un liderazgo nacional que fuera acompañada de una distribución del ingreso más igualitaria. El logro de estos objetivos se basaba en cinco estrategias de cambio estructural:

- A. Patrón de industrialización y especialización del comercio exterior involucraba:
 - a. La ampliación de la producción de bienes básicos e insumos de amplia difusión a partir de la integración de cadenas productivas.
 - b. El desarrollo de nuevas actividades con potencial exportador.
 - c. La sustitución selectiva de importaciones de insumos y bienes de capital para completar cadenas de producción.
- B. Nuevo patrón tecnológico: busca facilitar los procesos de innovación, desarrollo y asimilación en áreas específicas.
- C. Racionalización de la organización industrial: busca superar la desarticulación entre empresas de diferentes tamaños mediante la subcontratación, a partir del aprovechamiento de economías de escala.
- D. Localización industrial: busca una descentralización no dispersa para aprovechar las economías de aglomeración en ciudades de tamaño medio.
- E. Participación de los agentes: se buscaba, bajo el liderazgo nacional, que la relación entre sectores productivos fuera de coordinación y no de conflicto.⁴⁵⁵

El Pronafice se concretaba en tres tipos de políticas:

1. Racionalización de la protección e impulso a las exportaciones.
2. Fomento industrial (financiamiento, tecnología, estímulos fiscales y racionalización de la participación del Estado en la actividad productiva).
3. Regulación (inversión extranjera y, cada vez menos en precios).⁴⁵⁶

⁴⁵⁵ Ibid. pp.234 y 235

⁴⁵⁶ Ibid. pp.324-236

A mediados de 1985, los supuestos de política sobre los que se había diseñado Pronafice cambiaron radicalmente. Políticas como las de racionalización de la protección tuvieron una concreción radicalmente más importante que otras políticas como financiamiento, estímulos fiscales y tecnología. Los programas sectoriales tuvieron diferentes destinos, unos simplemente no se diseñaron, otros tuvieron continuidad sólo unos años, y otros se dejaron de lado. Sin embargo, nunca se desarrolló una industria en este periodo, aunque no cambiará mucho.

Ya sabiendo cuáles fueron los antecedentes industriales mexicanos que surgieron a partir del cambio estructural, referido a la IOE, se tiene que desde esa fecha hasta ahora, las diferentes políticas se pueden resumir en los siguientes programas.

Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994

En la administración del presidente Salinas se diseñó el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (Pronamice) de 1990-1994, en donde se pensaba que “la mejor política industrial era no tener política industrial”, este programa tuvo como propósito fundamental crear mercados competitivos que motivasen la inversión eficiente de los empresarios privados y la creación de empleos productivos; de este modo se promovería la iniciativa empresarial para que se convirtiera en el motor de la economía.⁴⁵⁷

El Pronamice consideraba que los problemas en la estructura industrial del país eran: la insuficiente inversión; bajo crecimiento del empleo; excesiva regulación; elevada concentración regional e inadecuada infraestructura; obstáculos al desarrollo de la micro, pequeña y mediana industrias; dificultades de acceso de los productos nacionales a mercados externos, y existencia de prácticas desleales de comercio.⁴⁵⁸

Para superar esos problemas, el programa planteó cuatro objetivos:

- i]* Propiciar el crecimiento de la industria mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad. El crecimiento sería resultado de la iniciativa del sector privado.
- ii]* Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, impulsando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- iii]* Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- iv]* Crear empleos productivos e incrementar el bienestar de los consumidores⁴⁵⁹.

El logro de estos objetivos se sustentaría en cinco líneas estratégicas:

⁴⁵⁷ Loc.cit.

⁴⁵⁸ Ibid. p.237

⁴⁵⁹ Loc. cit.

- i]* Internacionalización de la industria nacional consolidando la apertura comercial y promoviendo la inversión extranjera.
- ii]* Promoción de exportaciones a través del apoyo a las empresas exportadoras, la eliminación de trabas, y las negociaciones económicas internacionales.
- iii]* Desregulación económica para promover la competencia, lo que se reflejaría en mayor crecimiento, menores precios y mejor calidad de los bienes.
- iv]* Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y la calidad.
- v]* Fortalecimiento del mercado interno, proceso en el que el actor fundamental será el consumidor porque proveerá el estímulo decisivo para que los productores mejoren la calidad de sus productos.⁴⁶⁰

Pese a lo anterior, la desregulación y privatización fueron las principales áreas de la política del periodo. En materia de comercio exterior, los principales resultados en el área de importaciones fueron la reducción de la protección y la disminución de la dispersión arancelaria, así como del número de niveles de arancel. Las exportaciones fueron fomentadas mediante la apertura de mercados a través de negociaciones como las del TLCAN y otros tratados de libre comercio, así como mediante la canalización de apoyos fiscales.⁴⁶¹

Además se regularizaron los flujos de inversión extranjera, la transferencia de tecnología, la propiedad intelectual y se estableció un sistema nacional de normas y metrología. En cuestión de leyes, sobresalen la Legislación sobre Competencia en 1993 y la Comisión Federal de Competencia Económica.

En el plano sectorial, se mantuvieron los programas de fomento a las industrias automotriz, farmacéutica y de cómputo, mismas que experimentaron cambios en 1993. Complementariamente, en el marco del PECE, se realizaron programas sectoriales para promover la competitividad a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas en 35 sectores industriales, aunque estos programas tuvieron poco efecto.⁴⁶²

A diferencia del PNDI y del Pronafice, el Programa de 1990 duró hasta el fin de la administración de Salinas. Este programa abandonó la escuela intervencionista de la política industrial a favor de la de libre mercado, cuyos objetivos implicaban:

- i]* Ampliar el papel de la oferta y la demanda en la asignación de recursos.
- ii]* Promover un entorno macroeconómico estable.
- iii]* Favorecer un alto grado de competencia en los mercados de bienes y factores.⁴⁶³

⁴⁶⁰ Ibid. pp.237 y 238

⁴⁶¹ Ibid. p.238

⁴⁶² Ibid. p.239

⁴⁶³ Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003. p.278

La política industrial ejercida de 1988 a 1994 y el desempeño del sector manufacturero se desprenden las siguientes conclusiones:

- 1] La política industrial se acercó más a una política no intervencionista.
- 2] La política comercial de apertura presentó una falta de coherencia.
- 3] La liberalización mostró incompatibilidad entre la dinámica de las exportaciones y el crecimiento económico nacional.⁴⁶⁴

En la administración de Salinas, el resultado de sus objetivos planteados al inicio de su sexenio, en términos generales, fueron:

- i)* Existencia de una sola e incipiente cultura tecnológica y falta de formalización gerencial o empresarial hacia la productividad, la calidad y la tecnología.
- ii)* La cultura gerencial prevaleciente se refleja en una baja demanda tecnológica en el sector industrial.
- iii)* La falta de demanda por tecnología en el sector industrial y la carencia de agentes de enlace, conducen a un bajo aprovechamiento de la oferta tecnológica disponible en el país.
- iv)* Insuficiente desarrollo tecnológico del sector industrial.⁴⁶⁵

Con Salinas de Gortari, se entró de lleno a la nueva dinámica internacional que no sólo tiene que ver con la tecnología, sino con los otros cuatro objetivos de política para elevar la competitividad. En mayo de 1994 México se integró como el 25 país miembro de la OCDE, cuyas ventajas del ingreso fueron:

1. La participación del país en el diseño y coordinación de políticas económicas del conjunto de países avanzados.
2. Allegarse a recursos financieros a un menor costo.
3. Mantener una posición competitiva en la captación de IE.
4. Tener acceso a la información que posee la organización.⁴⁶⁶

Una década más tarde, la OCDE reconocía al conocimiento, investigación, etc. como factores estratégicos de desarrollo económico (ver capítulo 2 y la Competitividad Estructural). La innovación tecnológica constituye un elemento fundamental en la competitividad de la industria ya que las empresas contribuyen al impulso, financiamiento, transformación, etc. de las actividades de investigación y desarrollo.

⁴⁶⁴ Sobrino, J. Op. cit. p.279

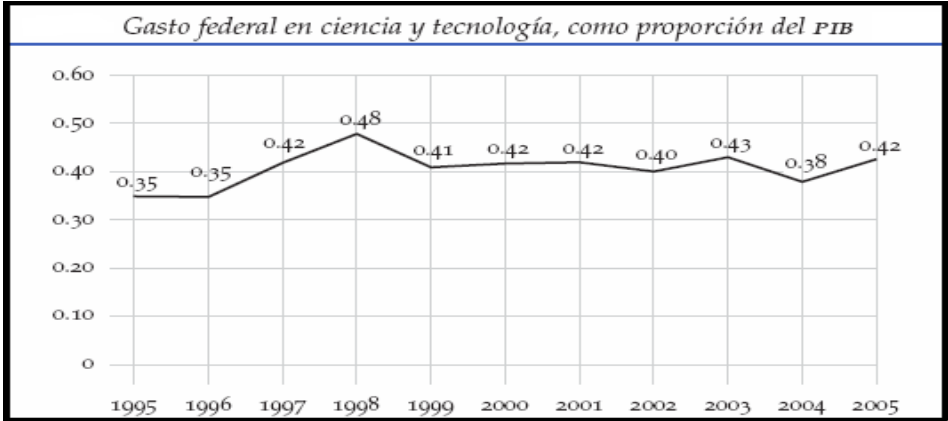
⁴⁶⁵ Argüelles, Antonio y Gómez Mandujano, José Antonio, *La competitividad de la industria mexicana frente a la competencia internacional*. Nacional Financiera-FCE. México, 1994. p.77

⁴⁶⁶ Sánchez-Ugarte, Fernando, Fernández Pérez, Manuel y Pérez Motta, Eduardo, *La política industrial ante la apertura*. SECOFI – FCE. México, 1994. p.175

Así las industrias con un alto contenido tecnológico son las que han mostrado un mayor dinamismo en el comercio internacional, referido no sólo entre los miembros de la OCDE, sino a los diferentes tipos de países.

Sin embargo, México muestra los siguientes indicadores respecto de la inversión en educación y tecnología, mismos que reflejan la falta de inversión en éste sector básico para el desarrollo del país, ya que es con gente capacitada, educada y con conocimiento, la que generará un ambiente de mayor productividad.

Cuadro 19. Gasto en ciencia y tecnología de México



Fuente: Conacyt, indicadores de actividades científicas y tecnológicas, 2005.⁴⁶⁷

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1996.

En mayo de 1996 se aprobó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice), integrado en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 1996 -2000, cuya principal meta fue el crecimiento del PIB superior al 5% anual, un aumento promedio de las exportaciones del orden de 20% y elevar las tasas de inversión y ahorro interno del PIB a niveles de 24 y 22%.⁴⁶⁸

Este programa considera que la industria mexicana enfrenta dos tipos de retos fundamentales:

- a) Los externos, derivados de la necesidad de aumentar, tanto la capacidad de competir en mercados internacionales de mercancías de mayor calidad e intensidad tecnológica, debido a que la competencia en mercados de productos intensivos en mano de obra poco calificada se ha acrecentado como los esfuerzos para generar condiciones de alta rentabilidad para atraer inversión extranjera directa.

⁴⁶⁷ “El papel de la investigación y la innovación en la educación superior”, p.158. En http://ses4.sep.gob.mx/aye/ocde/pees/pdf/5_8.pdf

⁴⁶⁸ Peres, W. Op. cit. pp.243 y 244

b) Los internos, que implican reconstituir algunas cadenas productivas cuya integración se redujo por la apertura, superar los rezagos en materia de tecnología y gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas.⁴⁶⁹

Para superar esos retos, el programa plantea la coordinación con los sectores productivos, una industria internacionalmente competitiva orientada a producir bienes de calidad y mayor contenido tecnológico. Se basa en dos tipos de políticas para la promoción de la competitividad de la industria:

- 1) Políticas que buscan mejorar el medio ambiente en que se desarrollan las empresas; creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base institucional y de recursos humanos; desregulación económica; promoción de la competencia y negociaciones comerciales internacionales.
- 2) Políticas para apoyar directamente a las empresas en sus esfuerzos de modernización productiva, comercial y de gestión, mejorando sus articulaciones con otras empresas: fomento a la integración de cadenas productivas; mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el apoyo de la industria y promoción de exportaciones.⁴⁷⁰

Y a pesar de las políticas mencionadas, debido a la apertura comercial, las empresas que se encontraban en nuestro territorio importaban la mayoría de sus insumos debido a sus bajos costos, y su calidad, y a la falta de proveedores mexicanos, resultado de la fragmentación de las cadenas productivas nacionales.

La integración de cadenas productivas tiene dos componentes fundamentales: uno es el estímulo a la articulación de las pymes entre ellas mismas; y segundo es su constitución sobre una base regional sólida.⁴⁷¹ Ver cuadro 21.

Cuadro 21. Cadenas productivas

| Fomento a la integración de cadenas productivas | |
|--|--|
| Objetivos | Acciones |
| Fomentar el desarrollo de agrupamientos de industriales regionales | Diseñar programas de coordinación regional para promover la sinergia de esfuerzos entre sectores productivos, gobiernos estatales y gobierno federal. Desarrollar parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria de las diferentes regiones. Diseñar y ofrecer servicios de atención y promoción a la inversión nacional y extranjera, con apoyo de sistemas de información sobre recursos físicos y humanos regionales. |
| Fortalecer y ampliar la infraestructura de información industrial | Crear un registro empresarial sistematizado y de cobertura nacional. Impulsar los encuentros empresariales y de cobertura nacional. Impulsar los encuentros empresariales de proveedores. |

⁴⁶⁹ Ibid. p.244

⁴⁷⁰ Ibid. pp.244 y 245

⁴⁷¹ Ibid. p.245

Crear y fortalecer las redes nacionales de información de proveedores
Promover esquemas de subcontratación.

Promover la integración de cadenas productivas donde las posibilidades de integración son más promisorias o las deficiencias más graves

Esquemas de apoyo a la integración de cadenas en:

- Industria manufacturera de contenido tecnológico elevado.
- Industria automotriz.
- Industria de manufactura ligera intensiva en mano de obra.
- Industria petroquímica y derivados.
- Proveedores del sector público.
- Sector forestal industrial.
- Sector agroindustrial.
- Minería.

Fuentes: Secofi⁴⁷²

Otra política de relevancia es la desregulación económica, cuyos objetivos se concretan en simplificar las regulaciones de operación y apertura de empresas. Para alcanzarlo se prevén cuatro líneas de acción, a) creación del registro federal de trámites; 2) revisión de los requisitos y trámites de las entidades del gobierno federal en materia de operación y apertura de empresas; 3) participación del sector privado en la simplificación del marco normativo a través del Consejo para la Desregulación Económica; e incorporación de la figura de autorización automática en los trámites ante autoridades federales para actividades no consideradas como altamente riesgosas para la población y medio ambiente.⁴⁷³ Propice además incluye un conjunto de mecanismos para su propio seguimiento y evaluación, los que considera fundamentales para que pueda ser un instrumento dinámico, capaz de modificarse oportuna y adecuadamente.

El programa representó algunos avances como el haber sido resultado de un proceso de concertación en el que los empresarios pudieran expresar sus puntos de vista, el reconocimiento de que la apertura comercial tuvo un efecto no deseado al desarticular cadenas productivas, el énfasis en la necesidad de competir con bienes de mayor contenido tecnológico y de calidad dentro de una economía mundial globalizada, y el Propice concede especial importancia a las condiciones de oferta, lo que abre alternativas para el diseño de políticas industriales más allá del fomento de las exportaciones y actividades de tipo horizontal.⁴⁷⁴

A pesar de lo anterior, el programa tuvo algunos elementos que lo debilitaron e impidieron el alcance de sus objetivos, entre los más importantes están:

- i]* Dificultades para lograr una adecuada coordinación dentro del sector público.
- ii]* El financiamiento.
- iii]* Carencia de políticas industriales descentralizadas.

⁴⁷² Secofi, citado por Peres, W. Op. cit. p.247

⁴⁷³ Ibid. p.249

⁴⁷⁴ Ibid. pp.255 y 256

- iv]* La multiplicidad de los programas sectoriales induce una dificultad adicional en la implementación.
- v]* La continuidad de las políticas del programa más allá del sexenio de cada administración.⁴⁷⁵

El gobierno de Ernesto Zedillo propuso el Programa de la Política Industrial y Comercio Exterior, cuyo objetivo consistió en fomentar una industria competitiva, oferente de bienes de alta calidad y con mayor contenido tecnológico, sin embargo la política ha sido incapaz de conducir un cambio hacia una estructura más eficiente en lo sectorial y descentralizada en lo espacial; ha sido también una insuficiente continuidad y un escaso profesionalismo del personal a cargo de la política industrial.

El énfasis en políticas de competitividad industrial de la década de los noventa, se caracterizó por:

1. Existe un predominio de las políticas de alcance macroeconómico orientadas a alcanzar o mantener la estabilidad. Las nuevas políticas de competitividad industrial no se han definido como una alternativa al enfoque de política macroeconómica, aunque deberían ser un complemento para lograr la competitividad y crecimiento a un ritmo que las acciones macroeconómicas no han logrado.
2. La industria ha perdido el carácter de motor del crecimiento y generador de empleo.
3. La estructura productiva de la industria ha experimentado cambios importantes en cinco direcciones:
 - a. Fuente de crecimiento de la producción y de las exportaciones de grandes industrias procesadoras de materias primas e intensivas de capital.
 - b. El auge de las actividades de ensamblaje en zonas francas para la exportación (maquiladoras) en el norte del país.
 - c. El liderazgo de la industria automotriz dentro de retrocesos del resto del complejo metalmeccánico.
 - d. Poco desarrollo de las industrias más modernas, teniendo presencia sólo en el nivel de ensamblaje con bajo contenido nacional de componentes clave.
4. La industria de la región ha aumentado su competitividad internacional en términos de exportaciones y está aprendiendo a operar en un mercado abierto, centrada en un número reducido de empresas y generalmente grandes.⁴⁷⁶

Hasta ahora ha existido una “fuerte tendencia a subordinar temporal y jerárquicamente las políticas de competitividad a políticas macroeconómicas de estabilización”.⁴⁷⁷ Las políticas de competitividad deben ser complementarias, tanto por el efecto de la estabilización sobre la competitividad, como por el hecho de que sólo fuertes aumentos de productividad sostenidos durante un largo plazo hacen estructuralmente viable la

⁴⁷⁵ Ibid. pp.256 y 257

⁴⁷⁶ Ibid. pp.13-15

⁴⁷⁷ Ibid. p.33

estabilización. Es imprescindible articular perspectivas micro y macroeconómicas. Sin embargo las acciones de gobierno han alejado ese objetivo ante la dificultad de coordinarse los distintos actores, empezando por las secretarías de Estado, recursos económicos, continuidad a los distintos programas, etc., dando como resultado, que las políticas previamente señaladas no hicieron ningún eco a nivel nacional.

4.1.1. Las políticas de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas (mpymes)

Dentro del nivel meso se encuentran las políticas de fomento a las pymes. Ya a mediados de la década de los ochenta, cambiaba el enfoque con el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (Prodimp), y por primera vez se reconoció la importancia del estrato de la microindustria. “El Prodimp adaptó un enfoque integral para el desarrollo de la industria pequeña y mediana a través de: créditos preferenciales, estímulos fiscales, apoyos tecnológicos, abastecimiento de insumos y servicios, organizaciones interempresariales, subcontratación, desarrollo empresarial y de mano de obra”.⁴⁷⁸

En 1988 se aprobó la Ley Federal de Fomento a la Microindustria, para promover el desarrollo de estas empresas, mediante la simplificación y desconcentración de trámites y la implementación de un conjunto de apoyos especiales en los ámbitos fiscal, financiero, de acceso a los mercados y de asistencia técnica.⁴⁷⁹

Hasta 1991, se expidió un nuevo programa para la promoción de la industria mediana y pequeña, que refuerza algunos instrumentos de fomento presentes en el Prodimp e incluye nuevas modalidades de apoyo. Los elementos más novedosos fueron, la promoción de consorcios para facilitar a la microindustria un mejor acceso a los recursos financieros y condiciones más favorables para la adquisición de materia prima, tecnología, maquinaria; el apoyo a las uniones de crédito a través de una mayor flexibilidad en sus reglas de operación y mayores niveles de apalancamiento; y el uso de centros de investigación y desarrollo tecnológico.⁴⁸⁰

La canalización de créditos de Nacional Financiera a través de intermediarios financieros ocasionó que, ante la ausencia de una política activa, se otorgara financiamiento a todo tipo de actividades y muchas veces sin el debido análisis de riesgo.

Y aunque se dio ese reconocimiento de la importancia de las pymes en la economía mexicana, actualmente los impulsos no han sido suficientes para mostrar un crecimiento industrial, la mayoría de las pymes cuentan con

⁴⁷⁸ Ibid. p.241

⁴⁷⁹ Loc. cit.

⁴⁸⁰ Ibid. pp.241 y 242

limitaciones financieras, tecnológicas, administrativas, y sobre todo, la mayoría se encuentran fuera de las cadenas y procesos productivos de las grandes empresas y del mercado global.

Se necesitan foros, puntos de comunicación entre el sector público y privado, que lleven a desarrollar grandes intereses y exponer reales necesidades de ambas partes. Es necesario crear redes entre las grandes empresas y las pymes, para impulsar a toda la industria nacional a través de programas para facilitar las conexiones.

4.1.2. El sector manufacturero

Ahora observemos la industria maquiladora ubicada en la frontera del norte del país.⁴⁸¹ En la zona fronteriza el sector manufacturero registró un crecimiento de 12.2%, y en total, las exportaciones de la industria maquiladora de 1989 representaron el 35%, y en 1994 el 42% de las exportaciones manufactureras totales.⁴⁸²

En el último decenio, el desempeño de la industria manufacturera ha experimentado profundas transformaciones por la apertura comercial, la inversión extranjera, la desregulación, los acuerdos comerciales, etc. mismas que han cambiado al sector manufacturero.

En ese proceso de transformación, se pueden observar varias paradojas, como: la industria manufacturera aumentó, pero su crecimiento en el último decenio ha sido lento y heterogéneo; la apertura ha provocado un retroceso en la sustitución de importaciones, que a su vez ha mermado la articulación interna; se han acentuado las diferencias entre los grupos ganadores y los perdedores, conformándose una estructura industrial ineficiente y segmentada.⁴⁸³

Por un lado se ha consolidado un segmento competitivo, dinámico e integrado con la economía mundial, que está constituido por pocas empresas, con elevados coeficientes de exportación, y vinculadas a compañías transnacionales, pero escasamente articuladas con el resto del aparato productivo mexicano. Y por otro, ya citado en el apartado del fomento a las pymes, subsiste un grupo integrado por decenas de miles de pymes con niveles de

⁴⁸¹ La industria maquiladora fronteriza surgió desde mediados de los años setenta, sin embargo, es durante la década de los ochenta cuando registra un crecimiento importante dentro del sector manufacturero. En Rozo, Carlos A, *La política macroeconómica en México. Siglo XXI*. México, 1998. p.72

⁴⁸² Rozo, C. Op. cit. pp.72 y 73

⁴⁸³ Peres, W. Op. cit. p.228

productividad muy bajos, que utilizan tecnologías obsoletas, y que producen para un mercado interno estancado y con grandes dificultades para acceder al financiamiento.⁴⁸⁴

La respuesta del aparato industrial en los primeros años fue diferenciada, mientras que las importaciones aumentaron rápidamente de acuerdo con el nuevo contexto de economía abierta, las exportaciones tardaron en adaptarse para poder aprovechar las oportunidades. Las exportaciones manufactureras aumentaron 13% en promedio anual de 1987 a 1990, al tiempo que las importaciones lo hicieron 34%.⁴⁸⁵

La evidencia mostró, como ya se ha afirmado en los anteriores capítulos que, la gran mayoría de las empresas no estaban listas para competir en los mercados mundiales y el mercado interno fue crecientemente abastecido por productos importados más competitivos.

La producción manufacturera promedió un crecimiento del 2.4% anual entre 1990 y 1994, lo que influyó la lenta evolución del consumo interno contrastante con el dinamismo de las exportaciones. La entrada en vigor del TLCAN incidió en la recuperación de la producción manufacturera en 1994 de 4.5%, aunque en 1995 sufrió la peor contracción desde 1983 con un -6.2%.⁴⁸⁶

Impulsadas por la devaluación del peso a fines de 1994, las exportaciones manufactureras (incluyendo maquila) aumentaron 32% en 1995, con lo que alcanzaron el 84% del total; las importaciones decrecieron 9.3%, lo que llevó al equilibrio en la balanza comercial manufacturera.⁴⁸⁷

En México, la industria electrónica, automotriz, de autopartes y metalmecánica han registrado un gran dinamismo se han debido a la entrada de capital extranjero. Y otras que se privatizaron también han tenido éxito como la petroquímica, el cemento, la maquinaria no eléctrica, la siderurgia o minero metalurgia, entre otras. En el cuadro 22 se observa la distribución y el tamaño de los establecimientos que integran los subsectores de la industria manufacturera.

⁴⁸⁴ Loc. cit.

⁴⁸⁵ Ibid. p.228

⁴⁸⁶ Ibid. p.229

⁴⁸⁷ Ibid. p.231

Cuadro 22. Características de la industria manufacturera

| Principales características de los subsectores de la industria manufacturera, 1998 | | | |
|---|---------------------------|------------------|---|
| Descripción | Número de establecimiento | Personal ocupado | Producción bruta total (miles de pesos) |
| Industria manufacturera | 344,118 | 4,232,322 | 1,829,118,682 |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco. | 117,616 | 791,297 | 375,210,959 |
| | (34.2) | (18.7) | (20.5) |
| Textiles, prendas de vestir e industria del cuero. | 55,252 | 894,005 | 138,371,086 |
| | (16.1) | (21.1) | (7.6) |
| Industrias de la madera y productos de madera. | 43,284 | 213,998 | 28,713,345 |
| | (12.6) | (5.1) | (1.6) |
| Papel y productos de papel, imprentas y editoriales. | 19,513 | 222,609 | 84,799,995 |
| | (5.7) | (5.3) | (4.6) |
| Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico | 10,751 | 479,855 | 417,548,289 |
| | (3.1) | (11.3) | (22.8) |
| Productos minerales no metálicos. Excluye los derivados del petróleo y del carbón | 30,306 | 200,643 | 77,507,758 |
| | (8.8) | (4.7) | (4.2) |
| Industrias metálicas básicas. | 306 | 44,981 | 110,340,605 |
| | (0.1) | (1.1) | (6.0) |
| Productos metálicos, maquinaria y equipo. | 60,221 | 1,318,808 | 586,346,365 |
| | (17.5) | (31.2) | (32.1) |
| Otras industrias manufactureras. | 6,870 | 66,126 | 10,280,280 |
| | (2.0) | (1.6) | (0.6) |

() Porcentaje de contribución al sector

Fuente: INEGI⁴⁸⁸

Gran parte de los establecimientos manufactureros son micro, y representan el 90% del total, sin embargo contribuyen con tan sólo el 11% a la producción manufacturera. Por el contrario, la empresa grande representa menos del 1% del número de establecimientos pero constituyen el 63% de la producción y el 48% del empleo en el sector.⁴⁸⁹ El reto para el sector manufacturero es crecer más rápido y exportar a un ritmo mayor que las importaciones. Y en este marco de competencia abierta se deben desarrollar acciones de política de corto y largo plazo con vistas a incrementar el valor de la integración nacional en los sistemas productivos.

4.2. El nivel micro

Este nivel muestra la importancia de la organización dentro de las empresas, como unidad básica de la competencia nacional. Las empresas en la actualidad enfrentan una serie de exigencias nacionales e internacionales como la competencia de los productos, el crecimiento del número de competidores, la reducción de los ciclos de producción, la implantación de innovaciones radicales, entre otros muchos.

⁴⁸⁸ INEGI citado por Romo Murillo, David, Romero Hernández, Omar y Samaniego Breach, Ricardo, *Industria y medio ambiente en México. Hacia un nuevo paradigma para el control de la contaminación*. ITAM-Porrúa. México, 2005. p. 126.

⁴⁸⁹ Romo, M. Op. cit. pp.128 y 129

La estrategia que debe de desempeñar la empresa es un cambio en su gestión a través de los principios que establece la “calidad total”:

- a) El cliente se consolida cuando consigue la máxima satisfacción.
- b) Lo anterior se consigue con la flexibilidad, la calidad de los procesos, su continuo control y mejoramiento.
- c) Esta operación es factible sólo motivando y formando el factor humano.
- d) La innovación y continua revisión de los estándares.
- e) Los principios de calidad deben aplicarse de forma dinámica a todos los procesos de la empresa.⁴⁹⁰

En México las empresas generalmente no tienen la conciencia y cultura de mejora constante, de los procesos evolucionistas que implican no sólo los productos sino los servicios, la razón es la escasa o inadecuada tecnología, la falta de visión de los empresarios, la falta o escasa capacidad de obtener de recursos económicos y humanos para desarrollar la empresa. Generalmente son las pymes las que se enfrentan a dificultades organizacionales, y las pocas que sí lo logran son las grandes empresas ya que manejan procesos continuos de cambio, sofisticación y progreso.

Pese a lo anterior, no debemos olvidar que en el nivel micro, la competitividad empresarial es el resultado de las condiciones del entorno económico, político, social, cultural, etc. del país, pero también tiene que ver con la visión, las habilidades, las estrategias, los recursos, tecnologías, innovaciones, etc. con los que cuente el empresario para crear más y mejores productos y servicios diferenciados bajo una lógica de cambio constante.

A lo largo de las últimas dos décadas, la economía mexicana se ha convertido en una de las economías más abiertas del mundo, sin embargo, el país no se encuentra en condiciones adecuadas para enfrentar la creciente competencia que caracteriza el mundo, incluso su nivel competitivo ha ido descendiendo en los últimos años. De nuevo se rescata la idea en “que cada una de las naciones que se considera exitosa ha logrado una combinación óptima de habilidades empresariales y política gubernamental”.⁴⁹¹

Lo que se requiere es crear condiciones que hagan posible el nacimiento, el desarrollo y la consolidación de empresas competitivas, capaces de generar riqueza, satisfacer al consumidor nacional, exportar y crear empleos.

⁴⁹⁰ Fea, Ugu, *Competitividad es calidad total*. Alfaomega. Colombia, 1993. pp.119 y 120

⁴⁹¹ Rubio, Luís, *El poder de la competitividad*. FCE-CIDAC. México, 2005. p.26.

Recordemos que la competitividad a la que se enfrentan las empresas tiene un ámbito interno cuando compiten en función de los productos o servicios, cuyo éxito depende de la eficiencia de sus procesos productivos, la calidad y precios de sus productos.⁴⁹²

Lo que de verdad transforma a una sociedad es el aumento de la productividad. “El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad nacional”.⁴⁹³ Por lo tanto, las empresas, siendo las que de directamente se enfrentan a la competencia internacional deben tener más apoyo del nivel meta para lograr ese objetivo. La productividad también es resultado del entorno sistémico, ya que su aumento en las empresas se realiza a través diversas maneras: cambios e innovaciones tecnológicas, mejora de los procesos productivos y su organización para el trabajo, capacitación de la mano de obra, etc., que en general eleva la eficiencia en el proceso de producción.⁴⁹⁴

La mejora continua y sistemática requiere una permanente innovación en las empresas existentes, sin embargo los esfuerzos que se han hecho en México para impulsar la ciencia y la tecnología han sido insuficientes.

Dentro del cambio de la ISI hacia una economía mexicana abierta, la apertura fue muy desigual en varios sectores, se preservaron algunos monopolios, aunque ahora pertenecen al sector privado como lo fue el caso de Telmex. Hoy el obstáculo para el desarrollo de la competencia en México no se encuentra en las áreas abiertas de la economía, sino en los sectores que permanecen regulados, aquellos en los que el gobierno se ha reservado el derecho de admisión y de regulación especial. Por ejemplo PEMEX, Comisión Federal de Electricidad (CFE), Luz y Fuerza del Centro y Telmex son poco competitivas en sus precios en comparación con sus contrapartes internacionales, ya sean empresas privadas o públicas.⁴⁹⁵ Ver cuadro 23.

Cuadro 23. Comparación de costos de empresas

| | Costos de electricidad y combustible* | | | | | | | |
|----------------|---------------------------------------|-------|-------------------------|-------|------------------|-------|--------------------|-------|
| | Electricidad | | | | Combustible | | | |
| | Electricidad residencial | | Electricidad industrial | | Diesel comercial | | Gasolina regular | |
| | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 |
| Promedio OCDE | 0.104 | n.d | 0.046 | n.d. | 0.560 | 0.528 | 0.506 | 0.484 |
| México | 0.068 | 0.075 | 0.051 | 0.053 | 0.408 | 0.439 | 0.534 | 0.584 |
| Estados Unidos | 0.082 | 0.085 | 0.040 | 0.050 | 0.395 | 0.371 | 0.490 | 0.386 |
| Canadá | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 0.459 | 0.445 | 0.399 | 0.455 |
| Argentina | 0.089 | 0.086 | 0.075 | 0.069 | 0.506 | 0.561 | 0.933 ^a | 0.917 |
| Colombia | 0.063 | 0.064 | 0.052 | 0.042 | 0.253 | 0.249 | 0.613 ^a | 0.367 |

⁴⁹² Ibid. p.28

⁴⁹³ Gómez Cruz, Oscar y Franco Corzo, Julio, *Gobierno inteligente. Hacia un México competitivo*. Limusa. Grupo Noriega. México, 2006. p.33

⁴⁹⁴ Rubio, L. *El poder de la...* Op. cit. p.46

⁴⁹⁵ Ibid. p.87

| | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Costa Rica | 0.083 | 0.065 | 0.068 | 0.076 | 0.222 | 0.424 | 0.282 | 0.583 |
| * Datos de 2001 medios en dólares por KWh y dólares por litro. | | | | | | | | |
| n.d.: no disponible | | | | | | | | |
| ^a Promedio de gasolinas | | | | | | | | |

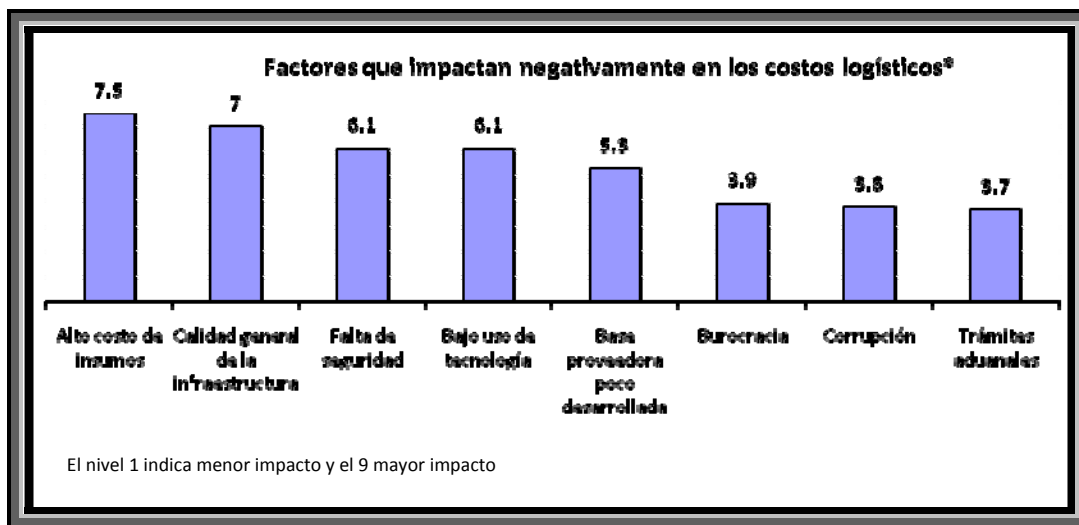
Fuentes: Energy Prices and taxes, 2nd Quartes 2003, International Energy Agency⁴⁹⁶

Aunque hay fallas en el nivel micro, las debilidades del nivel meta están repercutiendo en la productividad, en la innovación y procesos productivos. Las herramientas de las empresas mexicanas para ser más competitivas y productivas han sido limitadas excepto para las grandes compañías como Bimbo o Cemex. Sin embargo, ellas también se ven afectadas por el ambiente del país.

El ambiente nacional simplemente obstaculiza o impulsa el desarrollo de las empresas, razón por ello, el cuadro 24 señala los factores que 15 empresas líderes consideran como negativos sobre los costos de logística, siendo los cinco más importantes: el alto precio de los insumos, la calidad de la infraestructura, la falta de un Estado de derecho, bajo uso de la tecnología, y una base proveedora poco desarrollada.

Situación cuyo resultado ha sido que México ha perdido paulatinamente nivel de productividad, de competitividad, de dinamismo, etc. ya que cada vez se dificulta el camino para los empresarios cuyo objetivo es alcanzar un desarrollo que les permita salir de sus fronteras, de aquí la insistencia sobre el deber del nivel meta sobre el meso para reflejarlo en el micro.

Cuadro 24. Factores que afectan a los empresarios mexicanos



Fuente: Luís Rubio⁴⁹⁷

⁴⁹⁶ Energy Prices and taxes, 2nd Quartes 2003, International Energy Agency citado por Rubio, L. *El poder de la ...*Op. cit. p.88

El resultado es que el país cada vez es menos atractivo para la inversión de capitales globales. El problema es la incapacidad para generar un entorno que propicie una mayor competitividad y una producción de artículos con un mayor valor agregado.⁴⁹⁸ Dificultándose aun más el ambiente para los empresarios mexicanos o extranjeros.

Las empresas mexicanas tienen amplias oportunidades para expandirse y cosechar los beneficios de la red de tratados de libre comercio de los que dispone el país, pero carecen de los medios, los conocimientos, la capacidad técnica y financiera para aprovecharlos.

Y para lograr esa expansión, es necesario que sean competitivas, y “la competitividad no es producto de la voluntad de los gobiernos, los empresarios o la población, sino de esfuerzos integrales de cada uno de estos, en conjunto y por separado”.⁴⁹⁹ Es decir, que se requiere de la aplicación de la Competitividad Sistémica, ya que es un modelo que requiere de las cuatro estructuras interconectadas, pero al mismo tiempo, independientes unas de las otras.

Desde principios de la década de los noventa, la economía mundial responde a la producción basada en el conocimiento, la tecnología y la innovación.

En el contexto actual de la globalización y cambio tecnológico, la nueva competencia empresarial no implica la maximización de los beneficios con la minimización de costos, sino con la combinación de cuatro elementos principales:

- 1] Dirección de la empresa e innovación que se genera en el producto, proceso productivo u organización interna.
- 2] Tipos de coordinación en las fases de la cadena productiva.
- 3] Organización de la industria en cuanto a la competencia y cooperación que ocurre intrafirmas o extrafirmas.
- 4] Elementos de una política industrial activa que coadyuvan al uso creativo y formativo del mercado.⁵⁰⁰

Por lo anterior, para que el nivel micro sea más competitivo se necesitan de herramientas utilizables, de un entorno propicio, etc. para así aprovechar el contexto de apertura en la que vivimos, con el objetivo de crear ventajas competitivas. La meta a realizar también exige el desarrollo meso a través del nivel meta.

⁴⁹⁷ Ibid. p.67

⁴⁹⁸ Ibid. p.70

⁴⁹⁹ Ibid. p.121

⁵⁰⁰ Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003. p.94

Como se mostró, el nivel meso está totalmente abocado al nivel macro, éste último que si bien ha mostrado un avance, no es suficiente para empujar intrínsecamente el desarrollo del nivel micro, de ahí la importancia del nivel meta, ya que puede dirigir e impulsar a los otros niveles sistémicos.

4.3. Nivel meta

Como se observó en el capítulo 2 el nivel meta tiene aspectos políticos y sociales, siendo responsable de la orientación del desarrollo, el sistema político estable, y el desarrollo industrial. Este nivel se referido al Estado, sus acciones, políticas, marco institucional, las cuales debieran ser eficientes, estables, eficaces y productivas.

El nivel meta requiere de un “gobierno inteligente” definido como aquel en el cual las decisiones son tomadas con base en la información técnica, ciudadana, de medios y administrativa, y que cuenta con un mecanismo de seguimiento sistematizado de sus acciones, así como una estrategia de comunicación de los avances y logros generados.⁵⁰¹

En México a partir de 1982, con las reformas estructurales recomendadas por el Consenso de Washington se intentó pasar de un Estado sobredimensionado a un Estado acotado. Para ello se replantearon tres aspectos: la política fiscal, la integración autoritaria del poder político, y la forma burocrática de administración.⁵⁰²

A continuación se verán brevemente los programas de gobierno en pro de mejorar su función pública desde la década de los ochenta, en ello se evidenciará si su sobredimensión cambió por un Estado impulsor del cambio gubernamental, institucional y social, en el cual, el mejoramiento de las estructuras nacionales serán consecuencia de la planeación política, del Estado, conoedor de su capacidad aglutinante de la sociedad.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid se llevaron a cabo dos acciones: el Programa de Descentralización Administrativa y el Programa de Simplificación Administrativa:

- a) El proyecto de descentralización propinó tres líneas principales de acción: el fortalecimiento del federalismo, el otorgamiento de mayores atribuciones a la vida municipal, y fomento del desarrollo regional. Y las acciones se enmarcaron en la reforma municipal, la descentralización educativa, la descentralización de los servicios de salud, y el desarrollo regional.

⁵⁰¹ Gómez C. Op. cit. p.148

⁵⁰² Ibid. p.150

- b) El programa de Simplificación Administrativa constituyó un instrumento para hacer más clara y ágil la gestión de los ciudadanos ante las instituciones gubernamentales, para impulsar una conducta ética de los funcionarios, con el fin de propiciar una mayor productividad.⁵⁰³

Pero desafortunadamente no se lograron grandes avances al respecto con ninguno de los anteriores.

Programa General de Simplificación de la Administración Pública Federal

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se propuso la modernización de la administración pública. Pretendía la agilización y transparencia de los procedimientos con los trámites y gestiones realizados por la ciudadanía. El programa no fue acompañado de otras políticas y acciones para el mejoramiento de los servicios, por lo tanto, no se logró la modernización integral y profunda.⁵⁰⁴

El Programa de Modernización de la Administración Pública

Durante el gobierno de Ernesto Zedillo se tuvo el compromiso de mejorar la calidad de la prestación de los servicios públicos, mediante enfoques provenientes de la gerencia privada para ser aplicados en la administración pública federal. Sin embargo, el programa no trascendió en un cambio de gobierno.

Modelo Estratégico para la Innovación y la Calidad Gubernamental

El Programa de Modernización de la Administración Pública se transformó en el Modelo Estratégico para la Innovación y la Calidad Gubernamental, durante la administración de Vicente Fox Quesada, dicho modelo propuso la creación de la Oficina de la Presidencia para la Innovación Gubernamental, encargada de vigilar el cumplimiento de líneas de acción, las cuales tendrán que ser eficientes, eficaces y legítimas.

Desde el sexenio de De la Madrid hasta el de Fox Quesada, los logros respecto del mejoramiento del nivel meta fueron casi nulos. Es urgente terminar con propuestas de políticos y acciones de gobierno populistas ya que tienen como objeto primordial el voto de los ciudadanos sin considerar el daño a mediano y largo plazo. Nuestro nivel meta se debilita y no soluciona los problemas que se trae desde antes del cambio estructural.

El gobierno constituye la competitividad intrínseca, como la calidad de la educación y su incidencia sobre el personal de la empresa. El gobierno influye en las relaciones laborales; crea el marco jurídico; determina la disponibilidad de infraestructura y de energía para el desarrollo de las empresas.⁵⁰⁵ Sin embargo, la economía mexicana está en un proceso de transición inconclusa y no ha habido una estrategia gubernamental.⁵⁰⁶

⁵⁰³ Ibid. pp.151 y 152

⁵⁰⁴ Ibid. pp. 152 y 153

⁵⁰⁵ Rubio, L. Op. cit. p.28

⁵⁰⁶ Ibid. p.34

El cambio que debe fomentar el Estado es integral, no sólo debe impulsar a las empresas, instituciones, etc. también debe cambiar desde dentro, promoviendo nuevas vías de comunicación, incentivando el quehacer político, analizando la situación del presente y visualizando el futuro. Por ejemplo, si un gobierno asigna recursos a la educación, a largo plazo será un crecimiento en el capital humano, lo cual generará una mayor competitividad. No obstante, las acciones van más allá de los recursos o del presupuesto, por ejemplo, el hecho de elevar el gasto en este rubro no se traduce en una mejor educación, tiene que haber un cambio cualitativo en la política educativa, en los programas de educación y en la forma de educar.

El objetivo medular de la política gubernamental deberá dirigirse a que los recursos nacionales, el trabajo y el capital se desplieguen con elevados y crecientes niveles de productividad.⁵⁰⁷ Con una clara prioridad de incrementar la calidad de vida de su sociedad, asignando una distribución eficientemente del ingreso, promoviendo el desarrollo tecnológico empresarial, educativo, etc.

Algunas acciones que el nivel meta a realizado para promover la competitividad y productividad del país, son casos de promulgación de legislación para la seguridad jurídica y la protección de los derechos particulares, como la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (1992); la Reforma Constitucional de 1992 y la Ley Agraria de 1993; la Legislación Procesal en Materia Civil y Mercantil (1996); la Legislación Crediticia y de Quiebras con Ley de Garantías de 2000; y la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información (2002).⁵⁰⁸ Y a pesar de esas acciones, no sólo basta con legislar y crear nuevas leyes, se debe aplicar la ley y el marco jurídico, problema serio en México. Como se acaba de mencionar, se requiere de cambiar cualitativamente al gobierno, sectores y sociedad.

Lo imperativo es crear un gobierno eficaz, pero desafortunadamente en nuestro país no ha sido posible lograr un consenso entre partidos políticos, el gobierno en el poder, en general, no ha habido una comunicación sistémica entre el poder, ejecutivo, legislativo y judicial. La articulación, la comunicación y las relaciones entre los niveles sistémicos es una necesidad básica para emprender la Competitividad Sistémica.

La importancia del funcionamiento tanto del sector público como del privado, hace impostergable la eficiencia en ambos, por un lado, el gobierno debe impulsar el entorno necesario para que se desarrolle la competitividad, y por el otro, las empresas, en su interior, deben de mejorar sus procesos productivos. Con la ayuda de la toda la sociedad, ya que la competitividad necesita una visión integral.

⁵⁰⁷ Ibid. p.48

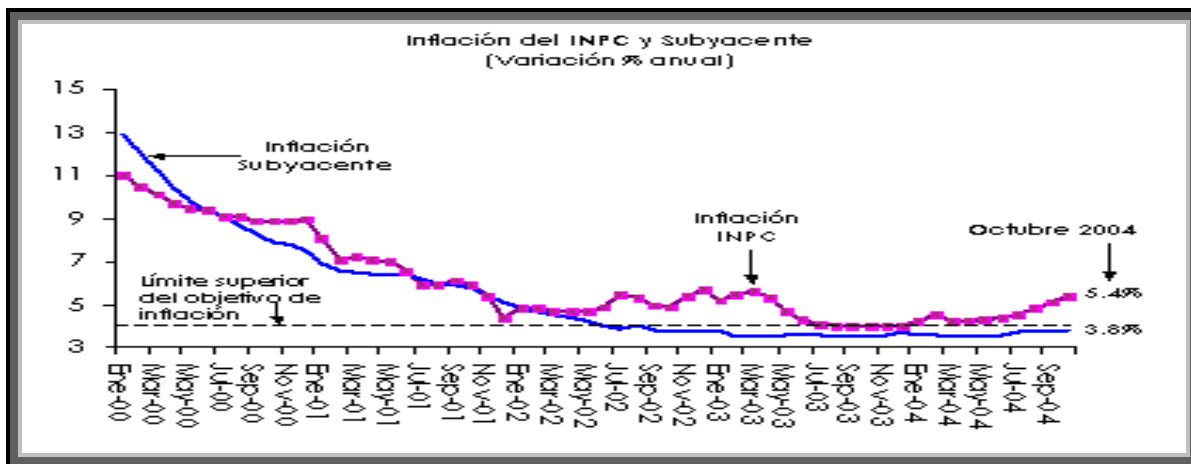
⁵⁰⁸ Ibid. p.82

El objetivo es ser más productivos e impulsar la competitividad bajo un contexto de realidad global económica, para que se cumpla la meta primordial de elevar la calidad de vida de los mexicanos, y que hasta los últimos años, no se ha cumplido, al contrario, las condiciones de vida no han mejorado sino que han empeorado, y la competitividad de México a nivel internacional ha disminuido.

4.4. Nivel macro

En este nivel se analizó en el capítulo 3, sin embargo resumiremos el nivel ya que muestra la situación nacional implica la política fiscal, la reducción del déficit, el tipo de cambio y la política comercial. En este sentido, la política macroeconómica en México desde los años posteriores a la crisis de 1994 ha sido estable, porque que existen niveles bajos de inflación, se ha mantenido el tipo de cambio y tenemos bajas tasas de interés. La inflación promedio se ha mantenido en 4.64% desde 2005. Las tasas de interés han tenido un promedio del 2.96% y el tipo de cambio también ha sido estable. Ver cuadros 25, 26 y 27.

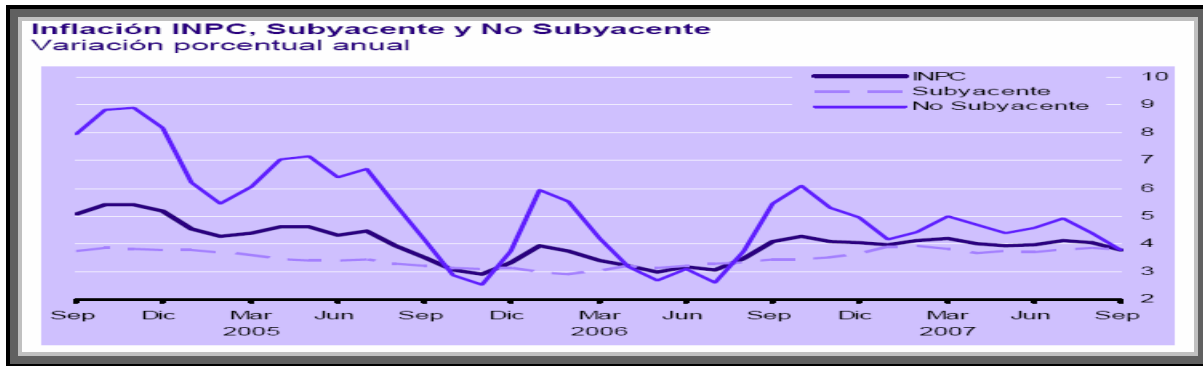
Cuadro 25. Inflación en México de 2000 a 2004



Fuente: Banco de México⁵⁰⁹

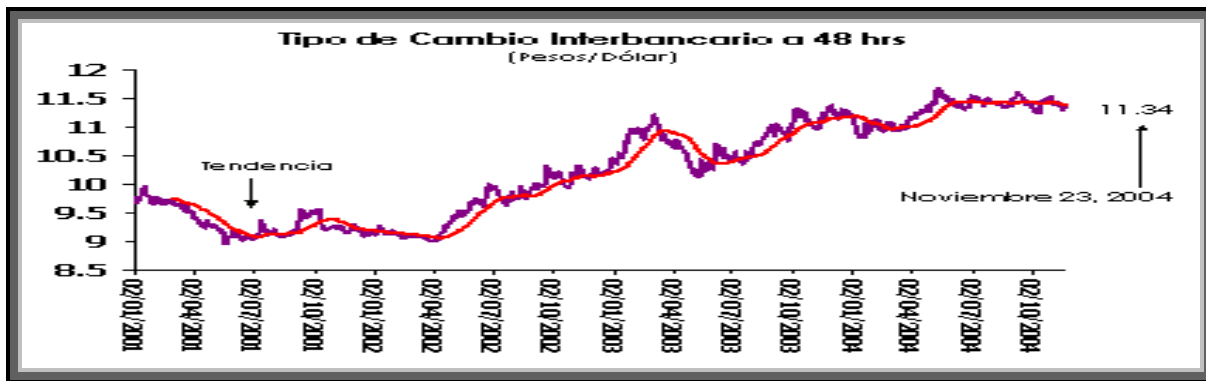
⁵⁰⁹ Banco de México citado en SRE, “La economía mexicana: evolución reciente y perspectivas”. En www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId={FEEEBE87-94A8-8714-E1ED-403CBE92F00B}

Cuadro 26. Inflación en México 2005-2007



Fuente: Banco de México⁵¹⁰

Cuadro 27. Tipo de cambio en México



Fuente: Banco de México⁵¹¹

Por otro lado, el aumento en el valor total de comercio exterior en 1980 fue de 39 mil millones de dólares (mdd), para el año 2000 fue de 340 mil mdd. Y en 2004 México se situó como el 13° exportador de mercancías y el 14° importador a escala mundial. Para el cierre de 2005 el comercio total representó 435 mil mdd.⁵¹²

Cabe señalar que por lo que respecta al flujo comercial, ha sido en su mayoría comercio intrafirma e intraindustrial y las manufacturas que exporta México provienen en su mayoría de la maquila. Durante 2004, del total de exportaciones manufactureras, poco más de 55% fueron maquiladoras, esto significó un bajo impacto en el crecimiento económico, en primer lugar, las maquiladoras importan la mayor parte de sus materias primas, y en segundo lugar, el componente importado de los productos mexicanos que se exportan o que no son de maquila,

⁵¹⁰ Banco de México, “Informe macroeconómico”. Banxico en <http://www.banxico.org.mx/documents/%7B86649D44-D799-0488-DDB6-7B019CFA67FF%7D.pdf>

⁵¹¹ Banco de México citado en SRE, “La economía mexicana: evolución reciente y perspectivas”. En www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId={FEEEBE87-94A8-8714-E1ED-403CBE92F00B}

⁵¹² Gómez O. Op. cit. p.84

implican un fuerte proceso de desindustrialización del país al pasar de un coeficiente de importaciones de la industria manufacturera de 41.2% en 1981 a 75.8% en 1994, y 105.7% en 2004, sin incluir maquiladoras.⁵¹³

Otro factor de estabilidad macro se refiere a las reservas internacionales. En éstas el petróleo tiene un gran impacto. En 2005, su precio tuvo un diferencial respecto de la Ley de Ingresos, mínimo de 2 y máximo de 26 dólares/barril (US\$/b), los recursos excedentes en 2005 se estiman aproximadamente en 10,500 millones de dólares.⁵¹⁴ El precio del petróleo ha incrementado su precio promedio anual de 25 dólares el barril en 2002, 29 US\$/b en 2003, 38 US\$/b en 2004 y más de 60 US\$/b hacia fines de 2005 y principios de 2006⁵¹⁵, este excedente se ha dirigido a aumentar las reservas internacionales.

Actualmente el petróleo ha alcanzado máximos históricos ante la situación internacional, en enero de 2008 “la mezcla mexicana de petróleo de exportación cerró su cotización en 83.43 dólares”.⁵¹⁶ Con esos excedentes, el gobierno mexicano ha decidido colocarlos en las reservas internacionales (ver cuadro 28).

Cuadro 28. Saldo de la reserva internacional de 2000 a 2007



Fuente: Banco de México⁵¹⁷

⁵¹³ Ibid. p.86

⁵¹⁴ Moutinho dos Santos, Edmilson, “La tecnología como condición básica para acceder a una energía más costosa”. Revista Investigación Económica. Publicación bimensual. N° 340. Mayo-Junio 2006. Facultad de Economía-UNAM. México, 2006. p.82

⁵¹⁵ Moutinho, E. Op. cit. p.23

⁵¹⁶ Reuters, “Siguen en alza los precios del petróleo y el oro”. La Jornada. Sección de economía. 9 de enero de 2008. En <http://www.jornada.unam.mx/2008/01/09/index.php?section=economia&article=020n2eco>

⁵¹⁷ Banco de México citado por SRE, “Boletín de información económica de coyuntura”. 13 de julio de 2007. En <http://portal.sre.gob.mx/espana/pdf/boletineconomico.pdf>

Cuadro 29. Estabilidad macroeconómica

| MÉXICO I | 2003 | 2004 (e) | 2005 (p) | 2006 (p) |
|---------------------------------|------|----------|----------|----------|
| Crecimiento (PIB real) | 1.3 | 4.2 | 3.7 | 4.1 |
| Inflación | 4.0 | 5.4 | 4.5 | 4.2 |
| Desempleo | 3.3 | 3.8 | 3.7 | 3.7 |
| Balance Fiscal (% del PIB) | -0.6 | -0.3 | -0.2 | -0.2 |
| Superávit Primario (% del PIB) | 2.0 | 2.4 | 2.4 | 2.4 |
| Tipo de Cambio (fin de periodo) | 11.2 | 11.5 | 12.1 | 12.3 |
| Tasa de Interés (Cetes 28 días) | 6.2 | 6.8 | 8.9 | 9.1 |

Fuente: CIDE⁵¹⁸

Como se observa en el cuadro del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), el país se ha manejado en un ambiente de estabilidad que ha permitido básicamente el desarrollo de algunas empresas que comercian con el exterior, ya que México se observa como país viable y capaz de soportar embates económicos.

El dinamismo que tienen los sectores relacionados con los flujos comerciales internacionales significa que la apertura de la economía en ese sentido fue acertada.

No obstante, esa apertura fue demasiado rápida y sin políticas al interior complementarias al cambio estructural dieron como resultado una dinámica diferenciada de crecimiento. Por un lado, se encontraba un dinamismo comercial soportado por un puñado de grupos manufactureros que incidían en la concentración sectorial de la planta manufacturera del país y donde se han insertado los servicios al productor y por otro lado, el orientado a la demanda interna, con bajo nivel de crecimiento y conformado fundamentalmente por grupos de los sectores de comercio y servicios.⁵¹⁹

Aplicando el modelo de Competitividad Sistémica vemos que de los cuatro niveles, el macro es el único que tiene fuerza y solidez, y que interactúa dentro de él para que México tenga números macroeconómicos positivos que signifiquen estabilidad y seguridad económica. Sin embargo, éste éxito en el nivel macro por sí sólo no lleva al desarrollo del país, por lo tanto, la falta de esta visión del nivel meta tiene como consecuencia la falta de impulso

⁵¹⁸ CIDE, "México en el contexto de la recuperación del crecimiento de la economía mundial: escenarios 2005-2006". CIDE. En http://www.cide.edu/programas/Mexico_contexto_recuperacion_crecimiento_economia_mundial.pdf

⁵¹⁹ Sobrino, J. Op. cit. p.365

del nivel micro y nivel meso. La consecuencia de esta falta de desarrollo y articulaciones de los cuatro niveles sistémicos es la falta de competitividad internacional a nivel internacional, situación que año con año se agrava respecto de sí mismo y de sus competidores.

4.5. Pérdida de la competitividad en México

La pérdida de competitividad se ha dado por la falta de visión a mediano y largo plazo, ya que el cambio estructural que dio preferencia a la política macroeconómica debió estar acompañado de una política industrial que fomentara la productividad a lo largo de todo el país, el fortalecimiento del Estado de derecho y una estrategia integral de competitividad empresarial.

Esta situación se observa en los estudios internacionales de medición sobre la condición de los países. Y si bien, se manifiestan a través de un número, éste refleja la realidad en que viven los diferentes Estados en varios aspectos, ya sean económicos, políticos, financieros, sociales, administrativos, entre otros, para ofrecer un panorama nacional. Aquí se verán los institutos más reconocidos que elaboran estos estudios.

Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial

En el estudio que hizo el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD), de Lausanne, Suiza, indica que México ha perdido 14 posiciones de 1996 a 2005, al pasar de la posición 42 a la 56.⁵²⁰ Esta situación que muestra la ya mencionada pérdida de competitividad, también muestra lo delicado de la posición de nuestro país, ya que es un estudio que está integrado por un total de 60 países.

Cabe señalar que el IMD analiza cuatros factores, que son el desempeño económico, la eficiencia gubernamental, la eficiencia en los negocios y la infraestructura.

Cuadro 30. Posición de México según el IMD

| Posición competitivo de México calificada por el Anuario Competitivo IMD | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Año | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| México | 33 | 36 | 43 | 53 | 56 | 56 |

Fuente: Oscar Gómez⁵²¹

⁵²⁰ Ibid. p.35

⁵²¹ Oscar Gómez con datos del IMD, en Gómez O. Op. cit. p.37

Y aunque a lo largo de diez años se han perdido 14 posiciones, sin embargo en el 2000 México obtuvo el lugar 33, lo que significa que incrementó su nivel con 9 lugares, situación no mantenida, cuyo resultado fue que en 2005 el país se encontraba en la posición 56.

Cuadro 31. Índice de competitividad del IMD

| Índice de competitividad IMD 2001 y 2005 ⁵²² | | | |
|---|-------------|-------------|----------------|
| <i>País</i> | <i>2001</i> | <i>2005</i> | <i>Puntaje</i> |
| Estados Unidos | 1 | 1 | 100.00 |
| Hong Kong | 6 | 2 | 93.073 |
| Singapur | 2 | 3 | 89.679 |
| Islandia | 13 | 4 | 85.349 |
| Canadá | 9 | 5 | 82.648 |
| Finlandia | 3 | 6 | 82.627 |
| Dinamarca | 15 | 7 | 82.545 |
| Suiza | 10 | 8 | 82.534 |
| Australia | 11 | 9 | 81.975 |
| Luxemburgo | 4 | 10 | 80.311 |
| Taiwán | 18 | 11 | 78.319 |
| Irlanda | 7 | 12 | 77.846 |
| Países Bajos | 5 | 13 | 77.400 |
| Suecia | 8 | 14 | 76.261 |
| Noruega | 20 | 15 | 76.157 |
| Nueva Zelanda | 21 | 16 | 75.459 |
| Austria | 14 | 17 | 74.328 |
| Bavaria | - | 18 | 74.101 |
| Chile | 24 | 19 | 72.184 |
| Zhejiang | - | 20 | 69.721 |
| Japón | 26 | 21 | 68.652 |
| Reino Unido | 19 | 22 | 68.652 |
| Alemania | 12 | 23 | 67.842 |
| Bélgica | 17 | 24 | 67.456 |
| Israel | 16 | 25 | 67.304 |
| Estonia | 22 | 26 | 66.710 |
| Tailandia | 38 | 27 | 66.012 |
| Malasia | 29 | 28 | 65.844 |
| Corea del Sur | 28 | 29 | 64.239 |
| Francia | 25 | 30 | 64.203 |
| China continental | 33 | 31 | 63.219 |
| Cataluña | - | 32 | 62.164 |
| Ile-de France | - | 33 | 61.700 |
| Rhone-Alps | - | 34 | 61.448 |
| Escocia | - | 35 | 61.314 |
| República Checa | 35 | 36 | 60.131 |
| Hungría | 27 | 37 | 59.867 |
| España | 23 | 38 | 59.430 |
| India | 41 | 39 | 59.053 |
| Eslovaquia | 37 | 40 | 58.621 |
| Lombardía | - | 41 | 54.156 |
| Majorashtra | - | 42 | 53.494 |
| Sao Paulo | - | 43 | 53.308 |

⁵²² Una de las características del IMD es que no incluye únicamente a países, se centra también en regiones tales como: Bavaria, Zhejiang, Cataluña, Ile-de France, Rhone-Alps, Lombardía, Majorashtra y Sao Paulo. Todas ellas registran porcentajes por encima de México.

| | | | |
|---------------|-----------|-----------|---------------|
| Jordania | - | 44 | 52.684 |
| Portugal | 34 | 45 | 52.426 |
| Sudáfrica | 42 | 46 | 51.950 |
| Colombia | 46 | 47 | 51.407 |
| Turquía | 44 | 48 | 51.293 |
| Filipinas | 40 | 49 | 51.103 |
| Grecia | 30 | 50 | 50.332 |
| Brasil | 31 | 51 | 49.856 |
| Eslovenia | 39 | 52 | 49.304 |
| Italia | 32 | 53 | 45.819 |
| Rusia | 45 | 54 | 43.591 |
| Rumania | - | 55 | 41.784 |
| México | 36 | 56 | 41.483 |
| Polonia | 47 | 57 | 39.016 |
| Argentina | 43 | 58 | 37.826 |
| Indonesia | 49 | 59 | 33.811 |
| Venezuela | 48 | 60 | 30.282 |

Fuente: IMD⁵²³

Como se observó, el análisis de México que arrojan las variables del IMD (desempeño económico – nivel macro, eficiencia gubernamental – nivel meta, eficiencia en negocios – nivel micro e infraestructura – nivel meso) que se refieren, de forma general, a los cuatro niveles de la competitividad sistémica, muestran que nuestro país prácticamente no es competitivo, ya que existen 55 países y/o regiones que ofrecen mejores condiciones. Lo que significa que para el exterior, México dejó de ser atractivo para las inversiones, y en el interior, no hemos creado los elementos necesarios para desarrollar al país integralmente.

Foro Económico Mundial

Otro análisis internacional lo realiza el Foro Económico Mundial (WEF) en Davos, Suiza, en el cual se estudia el de Competitividad para el crecimiento y el de la Competitividad microeconómica. Ambos índices son desarrollados por Jeffrey Sach y John Mc Arthur, y constan de tres pilares: el nivel tecnológico, el ambiente macroeconómico, y el de las instituciones públicas. El índice de competitividad microeconómica incluye el ambiente de negocios de un país, el cual mide la sofisticación de las estrategias y operaciones de las empresas, así como la calidad para el ambiente de negocios.⁵²⁴

⁵²³ IMD citado por Gómez O. Op. cit. pp.38 y 39

⁵²⁴ Ibid. pp.41 y 42

Cuadro 32. Índice de competitividad del Foro Económico Mundial (I)

| Posición competitiva y calificaciones para México en el índice de crecimiento para la competitividad del Foro Económico Mundial 2000-2005 | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| México | 42 | 42 | 45 | 47 | 48 | 55 |
| Calificación | 4.32 | 4.29 | 4.11 | 4.12 | 4.17 | 3.92 |
| Total/países | 59 | 75 | 80 | 102 | 104 | 117 |

Fuente: Foro Económico Mundial⁵²⁵

Este foro indica que México ha perdido consecutivamente 13 posiciones desde el año 2000.⁵²⁶ Aunque el cuadro 34 muestra la pérdida constante desde el año 2000, es desde 1996 que México se convierte en un país menos competitivo, al ubicarse en el lugar 33 de 117 países.⁵²⁷

Como ya hemos visto, el ambiente macroeconómico en México desde los años posteriores a la crisis de 1994 ha seguido una política que favorece la estabilidad. A partir del año 2000 existen niveles bajos de inflación, el tipo de cambio es estable y son bajas las tasas de interés, sin embargo, en éste índice México ocupa el lugar 43.⁵²⁸

Lo anterior muestra que aunque en México el nivel macro sea el más estable no necesariamente sea competitivo. Se ha insistido que el nivel sistémico más sólido e interconectado con sus actores en México es el macro, sin embargo, la estabilidad no es sinónimo de ventaja competitiva, ya que otros 42 países también la comparten. La calificación que tenemos, debe ser una señal que evidencia que no debemos seguir bajo el cobijo de la estabilidad macro, sino enfocarnos a desarrollar internamente al país.

En cuanto al índice de tecnología relacionada con el nivel meso, somos un país que la adquiere a través de la transferencia tecnológica, y que registra pocas patentes, ocupando en este rubro el lugar 57.⁵²⁹ El índice de Instituciones Públicas está ligado a las condiciones políticas, es decir, al nivel meta y que repercute indirectamente en la Inversión Extranjera Directa. Según la OCDE, los sobornos y la corrupción afectan la capacidad de México para atraer las inversiones, ya que ponen en tela de juicio la eficiencia institucional, en éste índice en el que México es muy vulnerable, ocupa el lugar 71.⁵³⁰

⁵²⁵ Foro Económico Mundial citado por Gómez O. Op. cit. p.43

⁵²⁶ Ibid. p.42

⁵²⁷ Ibid. p.27

⁵²⁸ Ibid. p.46

⁵²⁹ Ibid. p.47

⁵³⁰ Ibid. pp.48 y 49

Por lo que respecta al Índice de Competitividad Microeconómico, la mejor posición de México se registró en 1999, con el lugar 34, y que en tan sólo siete años, ha caído 21 posiciones.⁵³¹

Cuadro 33. Índice de competitividad del Foro Económico Mundial (II)

| Posición competitiva de las empresa de México entre los países calificados por el Foro Económico Mundial | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| México | 39 | 34 | 42 | 52 | 55 | 36 | 55 | 60 |

Fuente: Foro Económico Mundial⁵³²

El nivel en el que operan las firmas refleja las facilidades que el gobierno proporciona para el desempeño de estas. Respecto de la calidad del ambiente para negocios, el índice registró que México se encuentra en la posición 62⁵³³, esta falta de competitividad del nivel micro se debe a una incipiente preparación científica y tecnológica, recursos humanos poco preparados, falta de incentivos para la instalación de nuevas empresas, amplios obstáculos para la adquisición de capital, falta de infraestructura, entre otros factores.

Las principales causas de la caída de competitividad se ubican en el sector tecnológico y de las instituciones públicas por la falta de eficacia gubernamental, es decir, que esa pérdida se encuentra en el nivel meso y meta.

La pérdida de competitividad se debe al carente crecimiento de productividad, los problemas identificados son: un débil Estado de Derecho; altos costos contractuales-laborales; altos precios energéticos; baja capacidad fiscal; bajo desempeño educativo y rezago tecnológico⁵³⁴; y disminución de la IED.

i] Débil Estado de Derecho: Si este no se cumple, se duda de la estabilidad institucional y en consecuencia aumenta el grado de riesgo de país, y se limita la atracción de inversión nacional e internacional. (Ver cuadro 34).

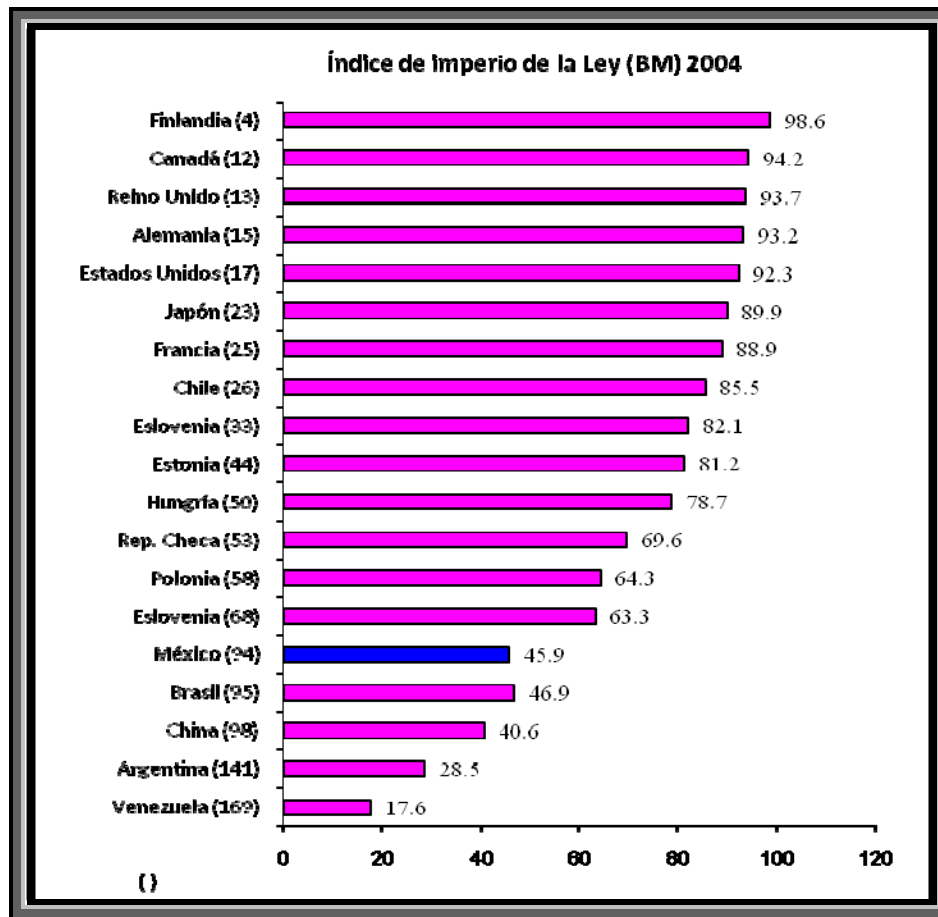
⁵³¹ Ibid. p.50

⁵³² Foro Económico Mundial citado por Gómez O. Op. cit. p.51

⁵³³ Ibid. p.52

⁵³⁴ Ibid. p.59

Cuadro 34. Índice del Estado de Derecho



Fuente: Banco Mundial⁵³⁵

ii] Altos costos contractuales-laborales: La Ley Laboral favorece un mercado rígido, por lo tanto se necesita aumentar la flexibilidad laboral. Además el problema del empleo informal representó el 43% del empleo total en México en 2003, y en términos fiscales significa una gran pérdida para impulsarlo.⁵³⁶

iii] *Altos precios de los energético*: En México los precios de los energéticos son más altos que los internacionales, por ejemplo, en año 2004 la gasolina regular magna costaba 48% más en México (0,612 dólares por litro), que en Estados Unidos (0.386 dólares por litro)⁵³⁷. Y si a lo anterior le agregamos que nuestro país es exportador de petróleo, y que EE.UU. es importador, entonces se evidencia la capacidad y productividad industrial de cada país.

⁵³⁵ Banco Mundial citado por Gómez O. Op. cit. p.62

⁵³⁶ Ibid. pp.66 y 68

⁵³⁷ Gómez Cruz, Oscar. Op. cit. p.68 y 69

iv] Baja capacidad fiscal: México tiene un gran problema de recaudación fiscal, tan sólo representa el aproximadamente el 16% del PIB.⁵³⁸ La vulnerabilidad de las finanzas públicas en el país se debe a la dependencia del ingreso fiscal de petróleo, aunado también a la baja creación de empleos, y al empleo informal.

v] Bajo desempeño educativo y rezago tecnológico: Actualmente la fuerza competitiva de una nación es directamente proporcional a su capacidad de aprendizaje según lo señala Seymour Papera.⁵³⁹ En las estadísticas que evalúan la lectura, las matemáticas y las ciencias, el país obtuvo la posición 37 en 2003, y dos años más tarde estaría en el lugar 40.⁵⁴⁰ Y como ya se ha señalado repetidamente, la pérdida del posicionamiento de México sólo lleva al deterioro del atractivo para las inversiones extranjeras.

vi] Disminución de la Inversión extranjera: Entre 1980 y 2000, la inversión extranjera alcanzó un promedio anual de casi 18 mil mdd, el cual contrasta con los pocos menos de 3 mil mdd de la década anterior.⁵⁴¹ Aunque nuestra cifra record fue de 26,800 mdd en 2001, nivel que declinó a 10,800 mdd en 2003.⁵⁴² Países como China, Brasil, India y Polonia se han convertido en lugares con mejores posiciones, lo que significa ser más atractivos para los inversionistas.

Entre 1994 y 2004 el crecimiento promedio de la Inversión Extranjera Directa (IED) mundial fue de 9.2%, mientras que en México fue apenas de 3.8%. La IED de Canadá, Alemania, Holanda y Japón ha disminuido al pasar de 24% total en el año 2000 a sólo 6.6% para 2004. En este rubro referido al Índice de Confianza para la Inversión Extranjera Directa en 2004 se tuvo la posición 22, siendo que tan sólo un año antes, México gozaba del lugar 3, tal cómo se ve en el cuadro 39.⁵⁴³

Con lo ya señalado tenemos que “en México la apertura no ha impactado, como lo previsto, en el crecimiento económico, y por tanto tampoco en la generación de empleos de calidad, por el contrario, la economía creció 2.9% en promedio para el periodo 1994-2004 mientras que el desempleo aumentó aún más, pues a los 7.8 millones de desempleados del periodo 1983 – 1994 se sumaron otros 7.9 millones durante el periodo 1995-2003, registrándose así para ese último año 16 millones de mexicanos sin empleo”.⁵⁴⁴

⁵³⁸ Ibid. p.73

⁵³⁹ Seymour Papera citado por Gómez O. Op. cit. p.76

⁵⁴⁰ Ibid. p.77

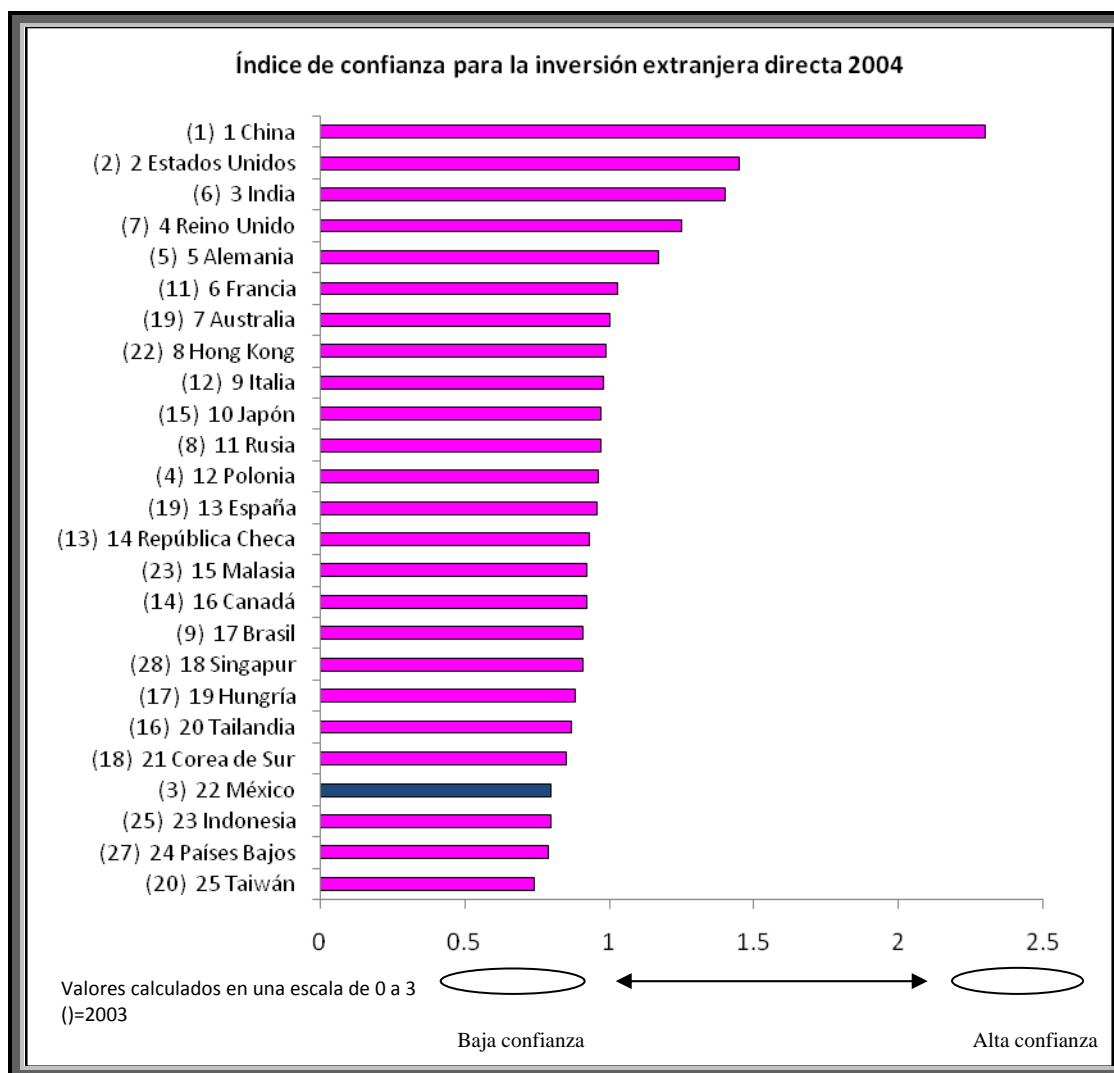
⁵⁴¹ Ibid. p.88

⁵⁴² Ibid. p.89

⁵⁴³ Ibid. pp.90 y 91

⁵⁴⁴ Laura Juárez citada por Gómez, O. Op. cit. p.93

Cuadro 35. Índice de confianza para la IED



Fuente: Oscar Gómez⁵⁴⁵

El anterior análisis vuelve a afirmar la hipótesis, México ya no puede continuar siendo un país cuyas ventajas competitivas se encuentran exclusivamente en la estabilidad macroeconómica, ya que día a día perdemos competitividad internacionalmente. No podemos crecer a partir de un nivel sino se mejoran los otros tres niveles sistémicos, en especial el nivel meso.

La pérdida de la IED muestra que aunque tengamos estabilidad, no es suficiente para atraer a las empresas, se requiere de infraestructura, un marco de derecho pero que se aplique eficazmente, de una educación especializada, de fomento a las empresas, de encadenamientos de procesos productivos, etc. y ninguno de esos elementos

⁵⁴⁵ Ibid. p.91

depende del nivel macro, sino del impulso que le de el nivel meta al meso para que el micro absorba la riqueza del medio favorable y así crear empleos, aumentar salarios y en general, se logre un desarrollo a nacional con una visión de largo plazo.

En esta pérdida de competitividad se observa que el país cuenta con débiles y deficientes políticas de acción que promueven el desarrollo, sólo es a través de las relaciones de comercio con el exterior, como se promueve la transferencia de tecnología, la modificación de los sectores industriales, o la inversión en capital humano. Situación que no beneficia al desarrollo general del país, sino que sólo son algunos brotes de conocimiento aislados, sin eco, sin que se de el impulso para que las empresas tengan los grandes laboratorios de investigación, de inversión e innovación.

Lo anterior no significa que las empresas transnacionales no dejen una parte positiva al país, ya que sabemos que son importantes para la creación de empleos, salarios y aprendizajes, pero se trata de impulsar a México por sí mismo y desde dentro, que sean las empresas grandes mexicanas las que integren a las pymes a las cadenas productivas nacionales e internacionales. Es decir, que el nivel meta, aprovechando el nivel macro, impulse el nivel meso para desarrollar el nivel micro.

El motor del desarrollo en el país es el sector externo, a través de la Inversión Extrajera; de la transferencia de tecnología que las empresas transnacionales realizan; de los nuevos procesos productivos importados de los países industrializados; de la organización empresarial que tienen las empresas trasnacionales o las empresas nacionales grandes.⁵⁴⁶

Es un desarrollo económico dependiente de los capitales del exterior, de los ciclos económicos de Estados Unidos, y de las necesidades del mercado exterior. Sin embargo desde dentro no se impulsa ningún medio de desarrollo, tanto el nivel meta y meso, son los niveles que menos impulsan al país. La participación de la industria mexicana en las cadenas productivas, con la utilización de las pymes, de insumos propios, así como de nuestra producción es insignificante.

Por lo tanto es vital crear redes, que no se limiten a la base económica o presupuestal, sino que se expandan hacia nuevas actitudes, nuevos métodos, nuevos programas, que impulsen la unión de los cuatro niveles de la Competitividad Sistémica, pero sobre todo de la conciencia y cultura de unión de la sociedad mexicana para no perjudicarnos más.

⁵⁴⁶ Cabe señalar que el desarrollo de las empresas más importantes en México lo hicieron a través de su inserción de los mercados internacionales y no por el apoyo del Estado.

Publicaciones sobre competitividad indican que los éxitos de largo plazo requieren de políticas públicas, estrategias y un comportamiento empresarial que no sólo permita conservar los recursos naturales, sino que generen las habilidades y competencias que son necesarias para competir en un ambiente de incrementos de los costos laborales con un mundo cambiante en tecnologías y necesidades del consumidor.⁵⁴⁷

Si bien la meta de desarrollar del país no se ha logrado y en general los mecanismos económico-productivos se vislumbran en una situación negativa para nuestro futuro como sociedad mexicana, existen dentro del país, regiones que sí han logrado articular los cuatro niveles sistémicos y que su población vive con una mejor calidad de vida que el promedio de los mexicanos.

4.6. Análisis empírico de la competitividad sistémica en regiones mexicanas

Si bien el país ha perdido competitividad, y no está integrado a nivel nacional, sí existen regiones que se han logrado integrarse bajo los lineamientos de la Competitividad Sistémica, y alcanzando un desarrollo superior al promedio del país. Este desarrollo regional se ha construido entre ciudades, corredores industriales, zonas metropolitanas, etc., sólo a través de pequeños y localizados espacios geográficos, que han sabido adaptar los cuatro niveles bajo grandes directrices de planeación, comunicación, conexión, etc. permitiéndoles crear zonas verdaderamente competitivas, tal y como veremos a continuación.

La región de Querétaro-Bajío

Es una región casi continua de dos corredores industriales. La mayoría de las industrias son de autopartes, textiles, eléctricas y electrónicas, alimentos, químicos y papel. Este perfil industrial cambio del que era tradicional basado en alimentos y textiles a los grandes sectores industriales de acero y automotriz, así como de empresas multinacionales productoras de alimentos y químicos.⁵⁴⁸

Ambos estados tienen una buena infraestructura educativa, cuentan con la Universidad Autónoma de Querétaro y la Universidad de Guanajuato. Hay tres grandes laboratorios gubernamentales (LAPEN en el Bajío, 1981; Instituto Mexicano del Transporte en Querétaro, 1987; y la CENAMA, 1994), seis centros de investigación y asesoría tecnológica de CONACYT (Centro de Innovación Aplicada en Tecnologías Competitivas, Bajío, 1976; de Investigación y Asistencia Técnica del Estado de Querétaro, 1978; Centro de Investigación en Matemáticas y el Centro de Investigación en Óptica, Bajío, 1980; y el Laboratorio de Pruebas Electromecánicas, Bajío) y tres

⁵⁴⁷ Garza Cantú, Vidal, Polendo Garza, José y García Hernández, Francisco, *Los estados mexicanos. Sus activos y su dinamismo económico y social*. EGAP-Porrúa. México, 2005. p.14

⁵⁴⁸ Alba, Carlos y Aguilar, Ismael, *A diez años del TLCAN: reorganización industrial*. Tomo 1. COLMEX. México, 2005. p.82

centros de investigación de empresas privadas: Condumex, de autopartes, fundado en 1988; TREMEC, cableado eléctrico, en 1994, y MABE con artículos para el hogar, en 1994.⁵⁴⁹

Pero el corredor industrial de ahora ha cambiado con respecto al caracterizado en los años ochenta, transformándose en una estructura productivo territorial del Bajío, al privilegiarse una localización industrial hacia fuera de sus ciudades, pero lo suficientemente cercano para operar con base en las economías de aglomeración, expandiendo el fenómeno urbano y llevándolo a la consolidación urbano-región.

En el caso de Querétaro, existe una consolidación urbano-regional más estrecha con este corredor que con la zona metropolitana de la Ciudad de México. Y los servicios financieros facilitan la circulación del capital, al otorgan créditos o resguardar los ahorros financieros; pero no hacen expansivo el fenómeno urbano-regional ni están facilitando el acceso al capital monetario para que las actividades productivas se desenvuelvan en la región con confianza y firmeza.

El rol del Estado y el gobierno municipal es crucial para promover organizaciones e incluso participar en las asociaciones para la innovación. La relación del nivel meta, aprovechando el éxito del nivel macro, logró que se creara un corredor industrial de grandes empresas que impulsaron al nivel micro por el desarrollo del nivel meso que se observó en la infraestructura educativa.

El estado aporta a la riqueza nacional 1.41%, cifra que casi se duplicó a lo largo de 25 años. En 1998 la actividad industrial representó 39.3% del PIB estatal.⁵⁵⁰ La producción de manufacturas es la más importante; destacan las de maquinaria, equipos no eléctricos, carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles.

San Diego-Tijuana

Los gobiernos y las corporaciones empresariales saben que el comercio y la inversión internacionales son impulsadas por el conocimiento y la información, ya que eso representa una fuerza de trabajo calificada, desarrollo de tecnología e innovaciones en bienes y servicios, por lo tanto, mejor capacidad para competir en el mercado global.

Las fuerzas que impulsan la interacción fronteriza en la región del corredor de San Diego, en lo que se refiere al desarrollo de los recursos humanos, son diversas, “el 55% de los tijuanaenses declararon que habían tenido algún tipo de educación universitaria, mientras que en San Diego era de 79%”.⁵⁵¹

⁵⁴⁹ Loc. cit.

⁵⁵⁰ Entorno de la Universidad Autónoma de Querétaro. En <http://www.uaq.mx/pifi/PIDE-2000-2010/pide2000-2010/entorno.html>

Buena parte de la economía de Baja California está más conectada con la de California que con la del resto de México, tan sólo el comercio Diego-Tijuana suma cerca de 150 billones de dólares anuales.⁵⁵² Ante ese intercambio comercial, el presidente Carlos Salinas de Gortari se comprometió a elevar la calidad de la educación en la región. La liberalización de la economía influyó en las políticas educativas de las instituciones de educación superior de todo el país, especialmente en aquellas localizadas en las regiones fronterizas, con el propósito de aprovechar los acuerdos de libre comercio.

Un paso importante fue la firma en julio de 1997 de un Acuerdo de Cooperación entre la University of California y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) de México. El Pacto Fronterizo por parte del Consortium for North American Higher Education Collaboration, que constituye una organización de 65 instituciones de educación superior de Estados Unidos y México interesadas en realizar un trabajo conjunto en el área de la educación, del desarrollo curricular, del aprendizaje en el ámbito de los servicios y otros temas relacionados con la frontera.⁵⁵³ He aquí el reflejo del éxito del corredor, ya que están los cuatro niveles bien desarrollados y armonizados.

Este corredor es exitoso en respuesta a los impulsos de todos los niveles sistémicos, incluso desde el gobierno federal el nivel meta identificó las necesidades del nivel meso, mismos que se resolvieron, cuyo resultado es un ambiente empresarial bien desarrollado y articulado que ha permitido el incremento del nivel de vida de los ciudadanos.

Cuernavaca y Ensenada

Cuernavaca construyó un parque industrial llamado Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (Civac) y algunos centros de investigación como la Compañía Nacional de Investigación Eléctrica en Cuernavaca, (IIE) y el Centro de Investigaciones Científica y de Educación Superior de Ensenada (CICESE).

En Ensenada hay una tradición en la pesca y en las industrias de pescado enlatado, mismas que comenzaron a transitar hacia nuevas tecnologías. La proximidad de las universidades y centros de investigación de California, en Estados Unidos, fomentó el desarrollo de la investigación y las empresas de tecnología de punta.⁵⁵⁴

⁵⁵¹ Alba, Carlos y Aguilar, Ismael, *A diez años del TLCAN: reorganización industrial*. Tomo 3. COLMEX. México, 2005. pp.216 y 217

⁵⁵² *Ibid.* p.219

⁵⁵³ *Ibid.* p.222

⁵⁵⁴ Alba C. Tomo 1. Op cit. p.83

Los mecanismos que impulsaron a Cuernavaca fueron dos experiencias de incubación: el Centro Empresarial para la Innovación Tecnológica (Cemit) que se fundó en 1990 con cinco empresas basadas en la tecnología (EBT), y la Incubadora de Empresas de Innovación Tecnológica y Administrativa (Ietec) patrocinado por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Sin embargo, esos esfuerzos no fructificaron, ya que ambas incubadoras fracasaron en 1998.⁵⁵⁵

Cuernavaca tiene algunos de los principales institutos de investigación del país; de electricidad con el IIE desde 1975 y de recursos del agua con el Instituto Mexicano de Tecnología del Agua desde 1986. También la Universidad Nacional Autónoma de México ha ubicado centros de investigación: el Instituto de Biotecnología (IBT-UNAM, 1982), Centros de Ciencias Físicas (CCF-UNAM, 1998) y Centros de Investigación en Energía (CIE-UNAM, 1996).⁵⁵⁶

En Ensenada, los centros de investigación del CICESE, orientados a la oceanografía y la electrónica, están complementados con centros de electrónica y automatización del Centro de Investigación y Desarrollo de Tecnología Digital, dependiente del Instituto Politécnico Nacional (Citedi-IPN) en Tijuana desde 1982; y existe también el Centro de Ciencias de la Materia Condensada (Cecimac-UNAM, 1997).⁵⁵⁷

Estos fueron ejemplos del desarrollo del nivel meso, sin embargo, sólo Ensenada ha podido capitalizar ese nivel por la cercanía con Estados Unidos, sin embargo, la falta de dirección del nivel meta en Cuernavaca hace difícil que se aprovechen las ventajas del estado e impulsar el nivel micro.

Monterrey y Guadalajara

El crecimiento de estos estados se debe en parte a la concentración industrial a partir de la fundación de las industrias de cerveza (1890) y acero (1903) en Monterrey, y de las industrias de alimentos y artesanías en Guadalajara.

La Universidad de Guadalajara creó en 1992 una incubadora tecnológica, el Centro Universitario para la Innovación Tecnológica (Cunitec) y el parque tecnológico Belenes. Para 1997, la incubadora albergaba 23 firmas, de las cuales ocho se habían ya graduado.⁵⁵⁸

⁵⁵⁵ Ibid. p.84

⁵⁵⁶ Ibid. pp.84 y 85

⁵⁵⁷ Ibid. p.85

⁵⁵⁸ Loc.cit.

La industria en computación comenzó con el asentamiento de IBM en 1975, y once años más tarde ya estaba produciendo PCS. Esta industria creció de 30,000 empleados en 1996 a 90,000 empleados y 10.2 billones de dólares en exportaciones en 2000, sin embargo dos años más tarde cayó por la crisis en telecomunicaciones.⁵⁵⁹

Ambas ciudades muestran un desajuste entre las áreas tecnológicas de sus centros de investigación y las firmas de innovación, existe en ese sector una desarticulación del nivel meso con el micro. Monterrey está especializado en ecología y software, lo cual no concuerda con las áreas técnicas de las empresas que se especializan en química, biotecnología y energía. También Guadalajara presenta una incongruencia entre las áreas tecnológicas de punta de las firmas en ecología, telecomunicaciones y energía, y el perfil del campo tecnológico del principal centro de investigación se ocupa de maquinaria y equipo, agricultura y electrónica.⁵⁶⁰ Sin embargo, en un análisis por separado, veremos el éxito que tienen ambas ciudades aún con las deficiencias antes mostradas.

La Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG)

En esta zona las autoridades diseñaron políticas tendientes a tratar de competir con otras ciudades del país por la inversión extranjera, ya que esta zona metropolitana se ubica en el séptimo lugar de las 10 mejores ciudades en Latinoamérica. El establecimiento de instituciones educativas y de capacitación laboral le permitió al estado tener una mayor competitividad en la dotación de mano de obra, es una de las ciudades con mejor infraestructura urbana y de producción en el país.⁵⁶¹

Si bien las políticas de promoción económica de las autoridades locales consiguieron que la ciudad fuera competitiva para atraer inversión extranjera, nunca fue acompañada de una política adecuada de crecimiento y planeación urbana que permitiera distribuir el crecimiento económico que la ciudad había experimentado. Sin embargo se distinguen tres tipos de grupos de factores que propician competitividad o ventajas competitivas:

- 1] Factores de localización industrial, como mano de obra abundante y barata, mercado, tierra, materias primas, economías de aglomeración, legislación adecuada, infraestructura, entre los más importantes.
- 2] Factores avanzados o complejos como mano de obra especializada, centros y laboratorios científicos, universidades y centros de enseñanza avanzados, mercados especializados, insumos complejos y otros.
- 3] Los clústers o agrupamientos.⁵⁶²

Las autoridades han asumido una serie de tareas que buscan alcanzar altos niveles de competitividad:

⁵⁵⁹ Loc. cit.

⁵⁶⁰ Ibid. p.87

⁵⁶¹ Arce Macías, Carlos, Mendoza Cabrero, Enrique y Ziccardi Contigiani, Alicia, *Ciudades del siglo XX: ¿Competitividad o cooperación?* CIDE-Porrúa. México, 2005. p.227

⁵⁶² Arce C. Op. cit. pp.228 y 229

- a] Una promoción de la ciudad hacia el exterior que desarrolle una imagen fuerte y positiva apoyada en una oferta de infraestructura y de servicios que atraiga inversores y que facilite las exportaciones.
- b] La concentración de otras administraciones públicas y la cooperación público-privada.
- c] La innovación de lo político-administrativo para generar múltiples mecanismos de cooperación social y de participación ciudadana. El papel promotor del gobierno local consiste en gran parte en estimular y orientar las energías de la población hacia el bienestar colectivo y la convivencia cívica.⁵⁶³

En la ZMG existieron dos procesos de industrialización, en el primero se dio un predominio de pymes, su producción industrial fue principalmente de productos tradicionales como alimentos, calzado, textiles, artesanías y otros, siendo los protagonistas industriales los empresarios locales; y en el segundo, la industria fue fomentada por el gobierno federal y principalmente por el estatal a través de la Ley de Fomento Industrial de 1959, más tarde la Ley de Fomento y Promoción para el Desarrollo Económico y Social de Jalisco. Ambas brindaron apoyo a diversas micros, pequeñas y medianas industrias.⁵⁶⁴

De 1941 a 1967 llegaron y/o se crearon en Jalisco alrededor de 354 empresas, locales, nacionales y transnacionales, con un capital invertido de 1,242,497,625 pesos.⁵⁶⁵ Entre las empresas más importantes que llegaron a Jalisco destacaron la Industria Fotográfica Interamericana (Kodak), Industrias Mexicanas Burroughs y Semiconductores Motorola, mismas que aprovechando el programa de importación temporal se acogieron al régimen de maquila.⁵⁶⁶ Esta estrategia dotó de infraestructura y promovió a los clústers o cúmulos de la industria electrónica.

En Guadalajara, la apertura de la economía al exterior también tuvo efectos negativos en la planta industrial local, ya que “entre 1981 y 1985 desaparecieron alrededor de 400 compañías”.⁵⁶⁷

Con la reestructuración del sector manufacturero se propició la modernización del sector servicios, sobre todo de subsectores orientados a proporcionar servicios profesionales y financieros demandados por empresas locales y extranjeras, además en la década de los años noventa, las autoridades locales crearon políticas de promoción económica que permitieran atraer inversión extranjera directa.⁵⁶⁸

⁵⁶³ Ibid. p.232

⁵⁶⁴ Ibid. p.235

⁵⁶⁵ Loc. cit.

⁵⁶⁶ Ibid. p.236

⁵⁶⁷ Ibid. p.237

⁵⁶⁸ Ibid. pp.238 y 241

La principal ventaja de la localización de la ZMG, es su excelente comunicación terrestre con la frontera norte y su cercanía al puerto de Manzanillo. Además de la infraestructura industrial, existe la disponibilidad de agua, comunicaciones, servicios, abundante oferta de mano de obra barata, universidades y numerosas escuelas técnicas e institutos de capacitación profesional. De 1995 a 2001 se promovieron acciones para desarrollar infraestructura vial, de transporte y de parques industriales, todo ello con la finalidad de hacer a la ZMG atractiva para los capitales transnacionales.⁵⁶⁹

“Durante el periodo 1995-2000 llegó un total de 5,620.13 millones de dólares al estado de Jalisco. De este total, alrededor del 53% fue inversión extranjera, el 37.6% nacional y alrededor del 9% mixta. Del total de inversión que llegó en el periodo 1995-2000, alrededor del 36% se trató de la rama electrónica y telecomunicaciones, le siguió con un 12% la rama de servicios de telecomunicaciones, el 10% en restaurantes y hoteles, y el 9% en la rama de alimentos, bebidas y tabaco”.⁵⁷⁰ El caso de la industria de la electrónica tuvo un significativo desarrollo, en el periodo 1995-2000 llegaron al estado alrededor de 45 empresas de las 70 que se tienen actualmente.

Cabe señalar que gran parte del comercio de las exportaciones industriales electrónicas se destinaban a Estados Unidos, y las importaciones que requería la industria son de origen estadounidense, lo que significa que es un comercio intrafirma.

El caso de la industria electrónica

El inicio de las empresas electrónicas en Jalisco se da a principios de la década de los sesenta, con pequeños establecimientos de capital local y de estructura familiar. Posteriormente, al finalizar esa década, se instalaron empresas como Burroughs y Motorola con la fabricación de semiconductores. La lógica era que entre mayor fuera el número de grandes empresas establecidas, aumentaría la posibilidad de industrializarse, y con el apoyo del gobierno federal y estatal, se desarrolló una política de desarrollo regional, para descentralizar las industrias hacia el interior del país. Además se creó la Comisión de Fomento Industrial y la Dirección de Promoción Económica del Estado, el Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos (IJPEE), y el Consejo Económico del Estado. Para lo anterior se logró la colaboración de actores políticos, sociales, empresariales y económicos a través de alianzas y acuerdos para atraer inversión nacional y extranjera. Para 1974, se consolidaron nueve organismos e instituciones que se dedicaron a la industria y el comercio en Guadalajara.

⁵⁶⁹ Ibid. pp.243-245

⁵⁷⁰ Ibid. p.247

En ese año, eran catorce las cámaras industriales que representaban al sector empresarial, las cuales intervinieron en las políticas de desarrollo. El trabajo conjunto entre empresarios y autoridades locales se enfocó a la promoción e industrialización bajo los siguientes rubros:

- a) Infraestructura
- b) Recursos naturales
- c) Capital humano

La participación del estado también se manifestó con exención gradual de impuestos a los industriales, otorgándose hasta 10 años libres de impuestos. Además el Gobierno local auxilió a las empresas en la resolución de sus problemas con el interés de otorgar las facilidades y alicientes para las inversiones, de esta forma se logró la atracción de empresas como Burroughs, Motorola, Kodak, Aralmex, Euzkadi, Penwalt, entre otras.

A nivel internacional la industria electrónica inició su auge de 1960 a 1970, cuando las empresas norteamericanas de semiconductores compitieron en el mercado internacional como National Semiconductor, Motorola, TRW e Intel, y es Guadalajara es estado que atrae actividades de la industria microelectrónica de tipo maquilador.

Los componentes electrónicos, como en su momento estuvieron inscritos a un régimen de maquila, no afectaron a un mercado local sino que únicamente se consumían en el extranjero (EE.UU. principalmente), en México sólo se ensambla como un producto final y complementar el circuito de fabricación. Los insumos eran importados y la única integración que mostró la economía local, fue la mano de obra barata.

La compañía Burroughs en 1967 llegó a México, inició actividades con tan sólo 40 empleados, y tres años más tarde ya eran 1,500 trabajadores, pero a partir del año de 1991, cerró sus puertas por no ser rentable para el corporativo.⁵⁷¹

Motorola en 1969 inauguró la planta de manufactura con un solo producto, que al paso del tiempo se diversificó en decenas de dispositivos electrónicos, ésta empresa llegó a tener más de 1,700 trabajadores, sin embargo en 2002 cerró sus puertas.⁵⁷²

Por otro lado, el proyecto de la Ley de Desarrollo Económico de Jalisco se ajustó al decreto Presidencial sobre estímulos fiscales y facilidades crediticias, en apoyo al fomento industrial regional. Así, entre 1971 y 1972, la

⁵⁷¹ Partida Rocha, Edith, Las fases del desarrollo de la industria maquiladora electrónica en Jalisco. El cotidiano julio-agosto. UAM, 2004.

⁵⁷² Partida Rocha, E. Op. cit. p.6

condonación a las empresas de utilidad nacional como las electrónicas se entendieron como las empresas que impulsaron el desarrollo regional y que fortalecieron el mercado interno.

En dicho decreto se favoreció el desarrollo municipal, se impulsaron actividades nuevas en la entidad, se hizo mayor hincapié en aquellas zonas que fueron nuevas en el país para otorgarles una serie de incentivos fiscales federales. De esa forma se hizo un despliegue de estímulos, ayudas y facilidades para la instalación de nuevas industrias en zonas alejadas de Guadalajara.

Justamente estas condiciones locales favorecieron la instalación de grandes empresas transnacionales maquiladoras de la electrónica de semiconductores y capacitores a la región.

En la década de los años ochenta, se ubicaron las bases para el empuje de la maquiladora, que emplearon a 4,521 trabajadores en 101 establecimientos, de los cuales, el 20% de las empresas fueron transnacionales,⁵⁷³ sin embargo tuvieron una poca integración con el mercado local.

A partir de 1980, la electrónica nacional creció sobre protegida y en el periodo de apertura de 1982 padeció de graves problemas de competitividad, debido a que la ISI descuidó a la electrónica profesional, dando como consecuencia que la industria nacional en ese sector se dedicara a las fases finales de la producción de equipo electrónico (componentes). Por ello y con el propósito de una industria electrónica completa en el país, se aplicaron medidas cuyos objetivos fueron elevar la infraestructura, los insumos, la competitividad internacional, incluyendo las exportaciones, mejorar la integración horizontal de la industria y el desarrollo tecnológico.

A partir de 1982, con el Programa de Fomento de la Industria de Cómputo elaborado por la SECOFI, se buscó impulsar una actividad electrónica completa en el país y ya no sólo de maquila. Tanto los gobiernos federal y estatal tuvieron el interés de convertir a Guadalajara en el centro promotor de la industria de cómputo en México, por lo que se crearon organismos oficiales y privados que promovieron el apoyo a las empresas de este ramo, logrando la atracción de empresas como Hewlett Packard e IBM.

Posteriormente, Burroughs y Sperry se asociaron para constituirse en Unisys. A su vez, ésta se unió con inversionistas nacionales y surgió la empresa Compubur en 1989, y en ese año llegó la empresa de computadoras Tandem a Guadalajara, esto arrastró a la creación de empresas nacionales de computación como Logix, Electrón y Mexitel.

⁵⁷³ Loc. cit.

En 1986 Jalisco aportaba 45.5% de la producción nacional de computadoras.⁵⁷⁴ Además, inició el proceso de reestructuración productiva en donde comenzó la incorporación de los procesos flexibles del trabajo.

Se dio un proceso de maquilización electrónica, a razón de dos decretos, uno que agiliza su establecimiento, y otro que institucionaliza el régimen fiscal con el reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero.

Tres años más tarde las empresas electrónicas se dividieron en tres tipos de composición de capital:

1. Nacional: empresas que tuvieron el mayor número de establecimientos pero menor número de obreros contratados y abastecieron el mercado local, tal es el caso de Logix que realiza computadoras personales, e Industrias Pantera, Electrotec e Industrias Electrónicas Profesionales, que fabrican insumos para la industria de cómputo.
2. Mixto: empresas con capital nacional (51%) y extranjero (49%), como ADETEC, Compubur y Mittel.
3. Externo: pocas industrias pero son las que abastecen principalmente el mercado internacional y en algunos casos el interno, como IBM, HP y Kodak.

De esta forma, Guadalajara captó al sector de computadoras, lo que le vale más tarde el nombre del “Valle del Silicio Mexicano”, logrando ser la actividad económica más importante, en 1985 obtuvo ingresos por más de un billón de pesos, que significó 47.3% del total no agropecuario; asimismo, absorbió 36.1% de la mano de obra ocupada y 12.2% de las unidades económicas observadas; y en 1990 aportó 481 650 millones de pesos.⁵⁷⁵

A partir de 1995, llegaron nuevas empresas relativas a esta industrial, sobre todo proveedoras de las empresas de computadoras como Solectron, Compuworld, Cumex, IEP, Interelec, Natsteel, Phoenix, SCI, Tral, Jabil, entre otras, además se desarrolló una industria de producción de software como Mexaltec, Dovatron, Adatsa, Compucampo, Compac, Computación y Acción. Impulsando de esta forma a otra industria, la de las de telecomunicaciones, atrayendo a empresas como Philips o Quest.

Aquí se habla de una industria maquiladora electrónica con un rápido crecimiento de ingresos en el estado de Jalisco. Para el año siguiente Bancomext señala que la industria maquiladora electrónica genera un superávit de 2 mil millones de dólares,⁵⁷⁶ y destacó la participación de Estados Unidos, quien fue el principal importador de aparatos de televisión, equipo de cómputo, electrodomésticos y de bocinas, entre otros fabricados en Guadalajara.

⁵⁷⁴ Ibid. p.8

⁵⁷⁵ Ibid. p.10

⁵⁷⁶ Ibid. p.11

A últimas fechas, las empresas maquiladoras electrónicas están conformadas por poco más de 110 empresas, las cuales dieron empleo a unas 80 mil personas. El sector de la electrónica invirtió en Jalisco de 1995 a la fecha, poco más de 2,660 millones de dólares, esto representó aproximadamente 45% del total de las inversiones productivas que captó la región en todo el sexenio pasado.⁵⁷⁷

Sin embargo, a finales del 2000 y el primer semestre del 2001 cerraron actividades las empresas de Vetch y Natstell, otras más realizaron recortes de personal como Flextronics, HP, Solectrón y Motorola. Lo que afectó en un despido de aproximadamente 20,000 puestos en la electrónica. El golpe al sector se debió a varios factores, uno de ellos fue la recesión económica de Estados Unidos en el 2001, en donde varias electrónicas con filial en Guadalajara como On semiconductor, Vtech, Solectrón y Flextronics, cerraron sus plantas en San José California, pues buscan enfocarse a crecer más en las regiones de bajo costo como en los países asiáticos y quienes coincidentemente fueron las más afectadas en Guadalajara.

Antes, a los empresarios del sector les preocupaba la falta de recursos humanos, la inexistencia de un marco fiscal competitivo, las carencias en infraestructura, la inseguridad y el impulso al desarrollo de proveedores locales, ahora tienen problemas más de fondo, tales como que el Estado no ofrece las mismas ventajas de países como en Asia, sobre todo en los costos de mano de obra, ventajas fiscales e infraestructura, además de una falta de promoción industrial, existe una deficiente regulación aduanera, se quejan del alto cobro de impuestos, entre otros. Los empresarios saben que no se puede fincar el futuro en los mismos factores de localización industrial que se habían dado con éxito en el pasado, tales como competir con mano de obra barata.

La industria electrónica se siente debilitada, pues en tan sólo un año vio caer sus exportaciones, aproximadamente a de 10 mil millones de dólares, lo que significó un 13% menos frente a los 11,500 millones de dólares del 2000, y representó una reducción de plazas laborales, inversión y proyectos, el despido de personal y menor flujo de inversiones.⁵⁷⁸

El actual tropiezo de las electrónicas en Jalisco las ha llevado a buscar distintas respuestas y acciones, como las de modificar las áreas de producción y no concentrarse exclusivamente en el cómputo. En esta nueva generación de empresas se busca ajustar sus operaciones y líneas de producción hacia la elaboración de productos más sofisticados y con mayor valor agregado.

⁵⁷⁷ Ibid. p.12

⁵⁷⁸ Loc. cit.

Los temas pendientes para el sector electrónico en Jalisco serán la resolución a sus demandas por parte del gobierno federal, reducción de impuestos para una mejor competitividad fiscal, un menor costo y mayor inversión en infraestructura, eliminar los productos obsoletos, bajar precios, baja general en la demanda de productos; falta de una industria electrónica mexicana, al considerar que solo son sucursales de otros países; y esquemas flexibles de recursos humanos, entre otros.

En este nuevo proceso, empresas como Intel, IBM y Hewlett Packard han comenzado a trasladar a países asiáticos algunas líneas de producción que tenían en México, que representa pérdidas de 700 millones de dólares en inversiones y más de 10,000 puestos de trabajo.⁵⁷⁹ La empresa Hewlett Packard ya llevó la fabricación de impresoras DeskJet a China, país al que también se trasladó la producción de teléfonos V-Tech, entre otros.

Lo anterior evidencia que la región ha perdido competitividad frente a otras regiones del mundo, sin embargo el encadenamiento sistémico que se fomentó desde mediados de la década de los setenta hasta los noventa, hizo de esta región un punto atractivo tanto para los inversionistas extranjeros como para los empresarios nacionales. Por otro lado, el papel del gobierno al legislar, promover etc. el estado facilitó la entrada a grandes empresas que trajeron al país tecnología, empleos, laboratorios, impulsando el establecimiento de centro de investigación, universidades, etc. Ahora el reto es seguir siendo atractivo nacional e internacionalmente, a razón de ello, la creación de foros, la articulación empresarial pyme, y sobre todo las acciones del gobierno federal y local ante la realidad económica de México deben concretarse y continuarse.

Área Metropolitana de Monterrey (AMM)

Es el estado sede de varios de los corporativos y empresas más grandes de México, como Vitro, Alfa, Cemex, Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, Hylsa, Gamesa, Petrocel, Nylon de México, Namek e Industrias Metálicas Monterrey, mismas que tienen presencia en los mercados internacionales. Monterrey capitaliza la posición geoestratégica que guarda en el noreste del país y que resulta crucial para las relaciones con los Estados Unidos.⁵⁸⁰

Se ha venido conformando un corredor industrial junto con el área metropolitana de Saltillo-Ramos Arizpe; en García, Nuevo León, se ha establecido la armadora alemana de autobuses Mercedes Benz; y en Saltillo, Ramos Arizpe, están ubicadas las empresas Chrysler y General Motors.⁵⁸¹

Por lo que respecta a los flujos de inversión, de enero de 1999 a diciembre de 2002 muestra que Nuevo León captó 5,814.8 millones de dólares, sólo detrás del Distrito Federal⁵⁸². A pesar de los grandes flujos de inversión

⁵⁷⁹ Ibid. p. 13

⁵⁸⁰ Arce. Op. cit. p.273

⁵⁸¹ Ibid. p.274

extranjera directa orientados hacia el AMM, estos flujos no han podido contrarrestar los impactos adversos combinados de reestructuración industrial y de la crisis económica, en 2003 se colocó al desempleo abierto por encima del promedio nacional.⁵⁸³

Si bien el estado tiene problemas con el empleo, el estado ha tenido un aumento de las industrias maquiladoras en los últimos años, con un alto grado de integración productiva: 25% contra un promedio nacional cercano al 3%.⁵⁸⁴

Las empresas en Monterrey

Las ventajas de Monterrey por localización geográfica, la infraestructura ferrocarrilera, una clase empresarial local con capital dispuesto a invertirlo, dieron al gobierno facilidades para la instalación de nuevas empresas y exenciones de impuestos hasta por 20 años a las empresas que invirtieran.

La crisis económica de los años ochenta, trajo modificaciones importantes en la estructura productiva local, las ramas más afectadas fueron las que producían bienes intermedios y de capital, en cambio, aumentó la participación de las ramas que se dedicaban a la producción de bienes de consumo necesario.

Debido a la crisis del período 1982-1988, disminuyó el índice de especialización de las antiguas ramas especialmente las que producen bienes intermedios y se incrementó el de las ramas que producen bienes de consumo necesario, aunque las ramas anteriores siguen siendo exportadoras pero en menor proporción.

El índice de especialización de 1993 y 1998 se redujo a pesar de que se suman las diversas subramas que integran a las ramas. Siguen predominando ramas como los minerales no metálicos, las industrias metálicas básicas, los productos metálicos, maquinaria y equipo.

La estructura productiva regiomontana, muestra profundos cambios a partir de 1975, ya que la industria manufacturera generaba el 37.6% del PIB estatal, el cuál descendió al 16% en 1980 y al 12% en 1985. Fue a partir de 1988 que logró recuperarse hasta aportar nuevamente el 25% del PIB estatal. A pesar de que tuvo una tasa de

⁵⁸² Loc. cit.

⁵⁸³ Ibid. p.293

⁵⁸⁴ De la Reza, Germán y Conde Hernández, Raúl, *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*. UAM-Plaza y Valdez Editores. México, 1999. p.28.

crecimiento negativa de (-7.56%) entre 1994 y 1995; logró recuperarse en 1996, incrementando sus aportaciones hasta generar el 28.3% del PIB estatal en 1999.⁵⁸⁵

En 1991, el Gobierno estatal firmó el Pacto Nuevo León junto con los empresarios regiomontanos. Se trataba de seleccionar los sectores de actividad económica en donde se tuviera ventajas comparativas para impulsarlos, y atraer industrias extranjeras que generaran un mayor valor agregado e integrasen cadenas productivas con las empresas ya existentes en la entidad. De esta forma se seleccionaron empresas Mercedes Benz, Navistar, Thomas Built Buses e International.

Las grandes empresas de los grupos industriales regiomontanos habían realizado alianzas estratégicas con empresas transnacionales como Ford, Nemak del grupo Alfa, Vitro que provee de e IMSA, empresas automotrices localizadas en México.

Hasta junio del 2001, había en Nuevo León 1,163 empresas con inversión extranjera directa, de las cuales 1107 se establecieron en la AMM, 19 en Ciénega de Flores y 37 en los demás municipios. En la AMM el 42% de estas empresas se localizan en Monterrey, el 21.2% en Garza García, el 10.72% en Apodaca, el 7.1% en Santa Catarina, 6.25 en San Nicolás de los Garza, 5.3% en Guadalupe 1.7% en García y 0.9% en Gral. Escobedo.⁵⁸⁶

Nuevo León recibió en el período 1994-2001 inversión extranjera directa por un monto de 7,652,462 mdd, ocupando el segundo lugar a nivel nacional. El 75% de este monto, 5,741,788 mdd se invirtió en la industria manufacturera.⁵⁸⁷ Los cambios que se han dado en la estructura productiva, pueden ser analizados en base a la aportación al valor agregado de las ramas más importantes en la entidad.

Cuadro 36. Aportación de valor agregado de algunas ramas en Monterrey

| Rama | Valor agregado |
|---|----------------|
| Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados | 14.8% |
| Comercio de productos no alimenticios al por mayor | 9.5% |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor | 3.2% |
| Comercio de productos no alimenticios al por menor | 3.1% |
| Autotransporte de carga | 2.5% |
| Industria automotriz | 3.7% |
| La producción de maquinaria no asignable a una actividad específica | 3.3% |
| Industria metálica básica | 4.3% |
| Bebidas | 2% |
| Fabricación de vidrio | 2.1% |

⁵⁸⁵ Villareal Diana, *Transformaciones en la estructura productiva y efectos de la Globalización en la expansión de la zona Metropolitana de Monterrey NL México*. En http://www.cmq.edu.mx/rii/cuba%202002/grupo/grupo4/t4/gt4_34.htm

⁵⁸⁶ Villareal, D. Op. cit.

⁵⁸⁷ Loc. cit.

| | |
|----------------------------------|------|
| Productos de plástico | 1.9% |
| Fibras artificiales y sintéticas | 1.5% |

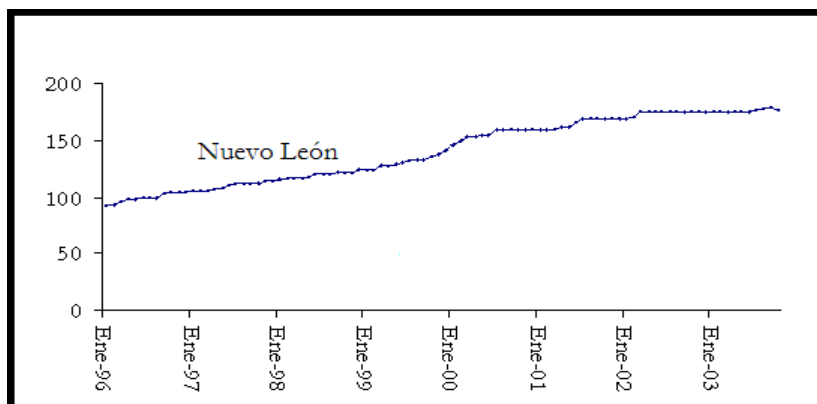
Datos: Diana Villareal⁵⁸⁸

Las empresas que pierden su lugar en la lista de las 15 más importantes son: la industria del tabaco, las comunicaciones y la fabricación de cemento, cal y yeso. Sin embargo, en algunas de estas ramas, es donde más se aplicó la inversión extranjera directa, como es el caso de la industria del tabaco y de las comunicaciones.

La Industria Maquiladora de Exportación en Monterrey

En Nuevo León la industria maquiladora ha crecido continuamente en los últimos ocho años, mostrando solo una reducción en su ritmo de avance en la etapa de debilitamiento externo. En la siguiente gráfica se observa el aumento de la IME.

Cuadro 37. Establecimiento de maquilas en Nuevo León



Fuente: INEGI⁵⁸⁹

Cabe mencionar que la maquila se relaciona con el cambio de modelo económica, de una economía cerrada dirigida al mercado doméstico hacia un modelo de economía abierta, vinculada con el exterior donde las exportaciones resultaron centrales, esta industria se convirtió en los ochenta en piedra angular de la economía mexicana.

Sin embargo, pero de octubre de 2000 y noviembre de 2002, se habían perdido en la industria maquiladora 240,139 empleos, que representan el 18% de la planta laboral de esa industrial.⁵⁹⁰ De esta forma se mostró la

⁵⁸⁸ Loc. cit.

⁵⁸⁹ INEGI citado por la SER, Situación económica de México. Boletín Enero 2004.p.4. En www.sre.gob.mx/republicacheca/boletines/enero04.doc

⁵⁹⁰ Arce, Op. cit. 453

fragilidad de algunos de los sectores maquiladores primordiales: la electrónica y la textil. De esta forma, y a pesar del aumento de esta industria en el país, esa crisis evidenció que la maquila es sólo un eslabón más en detrimento de otros sectores.

Así a nivel local se muestra la situación de ésta industria, misma que es repetida a nivel nacional, ya que en el año 2000, el producto manufacturero representó 28.7% del producto total, siendo la industria maquiladora de exportación la ocupa un lugar central dentro del sector manufacturero, representando en aquel año 47.9%⁵⁹¹ de las exportaciones de la manufactura. Sin embargo, como ya se mencionó en el mes de octubre, la maquila dejó de crecer y expulsó a miles de trabajadores.

Las causas de esta crisis han sido atribuidas a varios factores principales:

1. La caída en la demanda de productos maquilados en el país debido a la recesión en la economía de Estados Unidos.
2. Salarios más bajos ofrecidos en países asiáticos.
3. La sobrevaluación del peso que encarece las exportaciones mexicanas.

La gran mayoría de las maquilas (62.4% del total de establecimientos) tienen entre 4 y 15 años de operación, seguidos de lejos de las más jóvenes (de cero a 3 años). Aquellas que tienen más de 15 años representan el menor porcentaje. Es decir, las maquilas no son tan estables como las empresas antiguas de más de 15 años, ni tan volátiles como las de menos de tres años.⁵⁹²

Una importante proporción de las maquilas son de capital extranjero mayoritario (64.1%) y en porcentajes similares son subsidiarias de una empresa. Entre los establecimientos maquiladores extranjeros hay un claro predominio del capital norteamericano (87.4%), al igual que entre las subsidiarias de capital extranjero (87.7%).

La maquila sigue siendo un sector netamente exportador (73.5% del total de los ingresos fueron por exportaciones) por lo que la parte de las ventas en el mercado nacional es sumamente pequeño (2%).⁵⁹³

La maquila importa la mayoría de sus insumos, que obtiene la mayor parte de sus ingresos de la exportación, siendo además una parte importante subsidiarias de grandes corporaciones. En esta medida, se observa también una división internacional de sus procesos productivos, o un énfasis en determinadas ventajas para la localización en un territorio como el mexicano.

⁵⁹¹ Bendesky, León, et.al. La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis. UAM. p. 283. En <http://docencia.izt.uam.mx/egt/proyectos/repfinmaq.pdf>

⁵⁹² Bendesky, L. Op. cit. p.287

⁵⁹³ Ibid. pp. 287 a 290

A pesar de la crisis en el estado que representa la reducción de empleos y remesas, es sin duda el estado que cuenta con más empresas, uno de los mejores dotados de infraestructura así como de centros educativos y de investigación, el resultado final es que es el estado que tiene el más alto nivel de vida de todo el país. Sin embargo, el estado ha mostrado una fase de desindustrialización al igual que el resto de la frontera norte del país.

Querétaro

Querétaro en 1970 la estructura divisional dominante por su contribución al PIB estaba concentrada en la industria metalmecánica. En la década de los ochenta había una mayor heterogeneidad, donde la industria metalmecánica descendió y las industrias relacionadas con la petroquímica, procesadoras de alimentos y bebidas, papel, textiles, adquirieron relevancia y en conjunto aportaron al PIB manufacturero estatal el 98%.⁵⁹⁴

Hasta 1980 las industrias de alimentos, textiles y metalmecánica aportaron 91.4% del total del PIB, a partir de 1993 disminuyeron su contribución a 63.7% debido a la diversificación industrial que experimentó la planta productiva estatal, y que se expresó en la creación de empresas de diversos giros, como la papelera.⁵⁹⁵

El programa estatal de fomento industrial, tiene como objetivos: contribuir a la reducción de la concentración industrial de la zona metropolitana de la Ciudad de México; fomentar las exportaciones; desarrollar integralmente la mediana, pequeña y microempresas.

Los resultados de la búsqueda de los anteriores objetivos se han expresado físicamente en un corredor industrial, cuyo objetivo principal es integrar productivamente a ciertos municipios mediante la formación de zonas o parques industriales⁵⁹⁶. Esta relación del nivel meta con el meso ha dado excelentes resultados, Querétaro cada día se hace más atractivo para las empresas, cuenta con un desarrollo integral y dinámico de los cuatro niveles sistémicos.

La ciudad de México

La ciudad ha sido el centro del país en cuestiones políticas, sociales, económicas, científicas y educativas. Concentra el 18% de la educación superior y 25% de los graduados universitarios a nivel nacional. En la ciudad están enclavadas algunas zonas de innovación:

- 1] La más grande se encuentra en la zona sur, alrededor de la UNAM, en donde se localizan los institutos nacionales de salud; el ITESM; y la Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco;

⁵⁹⁴ Arce. Op. cit. p.528

⁵⁹⁵ Ibid. pp.528 y 529

⁵⁹⁶ Ibid. p.530

- 2] En el norte de la ciudad, alrededor del Instituto Politécnico Nacional y el Instituto de Investigación Científica;
- 3] Hacia el este se realiza investigación en agricultura, en instituciones como la Universidad de Chapingo y el Colegio de Graduados, y en el Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y el Trigo (Cimmyt) se hacen investigaciones sobre estas plantas.⁵⁹⁷

En este ambiente de universidades, institutos o centros de innovación que proponían cinco incubadoras empresariales, sólo dos estaban en operación en 2001, las incubadoras generales del IPN y la Universidad Autónoma del Estado de México. La razón principal de los otros tres fracasos fue falta de capital de riesgo⁵⁹⁸.

La ciudad tiene una infraestructura de investigación altamente diversificada e intensiva, concentrada en farmacéutica, química, instrumentos, energía, ecología y servicios. Sin embargo no ha tenido un éxito significativo, la gran cantidad de fracasos se correlaciona por la falta de mecanismos para contrarrestar el riesgo inherente a la innovación.

Pese a la anterior dificultad, la Ciudad de México cuenta con un nivel meso bien desarrollado, sin embargo el nivel meta está poco interesado en formar redes entre los sectores, si bien en la ciudad sí existe el desarrollo de los cuatro niveles, también se encuentran totalmente desarticulados, separados y desinteresados uno del otro, he aquí la importancia de la dirección del nivel meta.

Respecto de lo analizado hasta ahora, en un trabajo estadístico de 1980 a 1999 desarrollado por Francisco Arroyo quien mencionó el desplazamiento del núcleo dinámico de la economía mexicana que va del centro (D.F., Estado de México y Puebla) hacia el norte y centro norte. En donde los estados fronterizos del norte son los más favorecidos junto con Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro.⁵⁹⁹

Este cambio se debe a las decisiones que toman los ciudadanos, empresarios, gobernantes, jueces, etc. de cada entidad federativa o ciudad, porque se sabe que las relaciones, oportunidades y ventajas se crean, y forman condiciones benéficas o no para las empresas, mismas que repercuten en la sociedad.

⁵⁹⁷ Alba, C. Tomo 1. Op. cit. pp.88 y 89

⁵⁹⁸ Ibid. p.89

⁵⁹⁹ Francisco Arroyo citado por Garza Cantú, Vidal, Polendo Garza, José y García Hernández, Francisco, *Los estados mexicanos. Sus activos y su dinamismo económico y social*. EGAP-Porrúa. México, 2005. p.39

En éste contexto, el papel que desempeñan las ciudades en un mundo cada vez más globalizado, es más importante, en la medida en que poseen los recursos que permiten a las empresas y mercados llevar a cabo operaciones globales.⁶⁰⁰

Chihuahua

Hasta la devaluación de 1994, el estado ha atravesado problemas en el sector agrícola, en algunos sectores frutícolas, en la minería, la industria forestal y la papelera, se ha sufrido la disminución en el ritmo de crecimiento de las maquiladoras. Pero a esto, la cercanía con Estados Unidos creó lazos agropecuarios y mineros de exportación (maderas de coníferas, la ganadería bovina y los metales ferrosos) con el estado.⁶⁰¹

El nuevo modelo económico tuvo efectos diversos sobre los empresarios, los más beneficiados fueron los grandes industriales que producen bienes exportables: cementos, pisos y recubrimientos y la industria del transporte, algunos pequeños y medianos empresarios consiguieron vincularse directa o indirectamente a las exportaciones, o al menos a las empresas exportadoras para ampliar sus operaciones, siendo los más novedosos del país.⁶⁰²

En la frontera norte de México encontramos que a través de la especialización flexible, las empresas producen directamente para nichos de un mercado relativamente pequeño del sur de Estados Unidos. En otros casos, las empresas maquiladoras y sus cambiantes necesidades han creado un variado tipo de pequeñas empresas proveedoras de cuatro géneros de bienes y servicios:

- 1] Construcción y acondicionamiento de naves industriales de empresas maquiladoras.
- 2] Empresas que brindan bienes y servicios de limpieza y alimentación.
- 3] Fabricación y reparación de partes y equipos de repuesto para la maquinaria de las maquiladoras.
- 4] Partes y materiales que son incorporados directamente a la producción de las maquiladoras.⁶⁰³

Éste vínculo entre la pequeña y grande empresa es el más reciente, flexible e innovador, aunque también el más difícil de conseguir. Existe desde 1993, en Ciudad Juárez la Asociación de Proveedores para la Industrial Maquiladora de Exportación (Apimex), que agrupa a más de 35 empresas, la mayor parte de ellas son pequeñas y presentan las características fundamentales de la especialización flexible, disponen de tecnología sofisticada y versátil, han adoptado sistemas organizacionales y administrativos nuevos como el “justo a tiempo”, programas

⁶⁰⁰ Arce C. Op. cit. Ibid. p.31

⁶⁰¹ De la Reza, Op. cit. pp.16 y 17

⁶⁰² Ibid. cit. p.18

⁶⁰³ Ibid. pp.18 y 19

de control de calidad total, y cuentan con trabajadores altamente calificados según los estándares locales que atienden pedidos siempre cambiantes.⁶⁰⁴

Cabe señalar que la relación entre las empresas de distintos tamaños, se propició “por la intervención del Estado en la economía (...) [a lo largo del siglo XX, pero es a partir] de la década de los ochenta al presente [cuando] se han canalizado cuantiosas inversiones para el desarrollo del sistema de parques industriales y promoción pública”.⁶⁰⁵

Este estado es otra prueba de la relación de los niveles meso, meta, micro y macro, el Estado ha podido articular su nivel meta con el meso, el meso con el micro, consciente de las ventajas que trae consigo dirigir todos los niveles hacia un sólo objetivo.

Estos resultados no se han generado rápidamente, son parte del proyecto que cada uno de los estados mexicanos tiene, ya sea de corto, mediano o largo plazo. Para entender qué otros elementos tienen cada uno de los estados a su favor o en su contra, es necesario hacer una revisión de la competitividad que cada estado tiene con respecto de las otras entidades de la República Mexicana.

Si Monterrey es atractivo para los empresarios nacionales e internacionales, es porque posee a su favor sectores como ecuación, infraestructura, servicios de salud, seguridad física e institucional, etc. que proporcionan un ambiente y entorno propicio para el desarrollo integral de la sociedad. No sólo los subsidios o programas de fomento desarrollan a una empresa, sino es todo el entorno que tiene que ver desde distribuidores, proveedores hasta la capacidad de otorgar, por lo menos, los servicios públicos básicos necesarios, pasando por el ejercicio de la ley, educación, inversión, etc. sobre todo la actitud, cultura y conciencia social.

4.7. La competitividad de los Estados Mexicanos

Como se ha observado en el ámbito nacional, el nivel macro es el que ha tratado de impulsar el desarrollo en el país, mientras que los otros tres niveles han tenido una baja participación. Sin embargo, como ya se señaló, a nivel local y regional no ocurre lo mismo, cada uno de los estados que forman a la República Mexicana cuentan con diversas capacidades, ventajas y desventajas, razón por la cual, el desarrollo de la estrategia competitividad estatal debe aproximarse a las necesidades de cada Estado, para que los aciertos se registren también a nivel nacional.

⁶⁰⁴ Ibid. p.19

⁶⁰⁵ Salas-Porras, Alejandra, *Grupos empresariales en Chihuahua de 1920 al presente*. CIDE. México, 1992.

De lo anterior, se desprende el objetivo de impulsar el modelo de Competitividad Sistémica a nivel nacional e integrar, por ejemplo, a Monterrey con Chiapas, bajo condiciones similares aunque sus capacidades sean distintas.

Los gobiernos estatales juegan un rol importante en la mejora de la competitividad de México. El principal reto que tienen es mejorar su desempeño y efectividad con la que operan. Se propone la estrategia “entidad competitiva”, cuyo objetivo es aumentar la capacidad de las entidades federativas para generar nuevas empresas, atraer inversión y permitir crecer a las empresas ya existentes, sin embargo, una estrategia de tal envergadura es difícil de instrumentar sin un sistema efectivo tomador de decisiones.⁶⁰⁶

Distintos análisis en el ámbito nacional nos muestran cuál es el nivel de competitividad de cada una de las entidades federativas, estos análisis han arrojado resultados similares respecto de los estados más y menos competitivos.

Competitividad de los Estados Mexicanos

El estudio que realiza el ITESM establece cuatro factores claves que inciden en la competitividad de los estados:

- 1] Desempeño económico: determinado por las características de la economía doméstica, la integración al comercio internacional y la inversión.
- 2] Eficiencia gubernamental: está relacionada con las finanzas públicas, política fiscal, ambiente institucional, legislación y educación.
- 3] Eficiencia de negocios: se considera la productividad, el mercado de trabajo, las finanzas, las prácticas administrativas y la globalización.
- 4] Infraestructura: toma en cuenta el acceso a la infraestructura básica, tecnología y científica, además de las instalaciones de salud y ecológicas.⁶⁰⁷

En cuanto al desempeño económico, las mejores entidades posicionadas son el Distrito Federal, Baja California y Chihuahua, y del lado contrario se encuentran Michoacán, Zacatecas y Chiapas. En la eficiencia gubernamental, las mejores posicionados son de Colima, Yucatán, y Nuevo León, y las últimas posiciones las ocupan Sinaloa, Distrito Federal y Guerrero. Por lo que se refiere a la eficiencia de negocios, el Distrito Federal, Nuevo León, y Quintana Roo son los mejores calificados, mientras que los últimos en la lista están son Morelos, Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Michoacán. En lo referente a la infraestructura, el Distrito Federal, Morelos, y Nuevo León son los estados que lideran la lista, y del lado opuesto se encuentran Michoacán, Guerrero y Oaxaca.

⁶⁰⁶ Gómez O. Op. cit. p.147

⁶⁰⁷ Ibid. p.100

Cuadro 38. Índice de competitividad del ITESM

| Competitividad de los Estados Mexicanos 2003 | | | |
|--|--------------------------|------------------------|------------------------|
| Desempeño económico | Eficiencia gubernamental | Eficiencia de negocios | Infraestructura |
| 1. Distrito Federal | 1. Colima | 1. Distrito Federal | 1. Distrito Federal |
| 2. Baja California | 2. Yucatán | 2. Nuevo León | 2. Morelos |
| 3. Chihuahua | 3. Nuevo León | 3. Quintana Roo | 3. Nuevo León |
| 4. Aguascalientes | 4. Aguascalientes | 4. Baja California Sur | 4. Colima |
| 5. Nuevo León | 5. Tamaulipas | 5. Querétaro | 5. Aguascalientes |
| 6. Sonora | 6. Baja California Sur | 6. Baja California | 6. Baja California Sur |
| 7. Campeche | 7. Oaxaca | 7. Aguascalientes | 7. Baja California |
| 8. Coahuila | 8. Jalisco | 8. México | 8. Jalisco |
| 9. Jalisco | 9. Tlaxcala | 9. Chihuahua | 9. Querétaro |
| 10. Baja California Sur | 10. Coahuila | 10. Coahuila | 10. Quintana Roo |
| 11. San Luís Potosí | 11. Nayarit | 11. Guanajuato | 11. México |
| 12. Tamaulipas | 12. Campeche | 12. Jalisco | 12. Sonora |
| 13. Puebla | 13. Sonora | 13. Tabasco | 13. Coahuila |
| 14. Guanajuato | 14. Querétaro | 14. San Luís Potosí | 14. Tamaulipas |
| 15. Quintana Roo | 15. Durango | 15. Sonora | 15. Tlaxcala |
| 16. Yucatán | 16. Tabasco | 16. Tamaulipas | 16. Yucatán |
| 17. Querétaro | 17. Chihuahua | 17. Colima | 17. Durango |
| 18. México | 18. San Luís Potosí | 18. Nayarit | 18. Chihuahua |
| 19. Sinaloa | 19. Guanajuato | 19. Yucatán | 19. Guanajuato |
| 20. Hidalgo | 20. Hidalgo | 20. Campeche | 20. Sinaloa |
| 21. Tlaxcala | 21. Puebla | 21. Sinaloa | 21. Puebla |
| 22. Morelos | 22. Michoacán | 22. Durango | 22. Nayarit |
| 23. Colima | 23. Baja California | 23. Hidalgo | 23. Hidalgo |
| 24. Oaxaca | 24. Zacatecas | 24. Puebla | 24. Tabasco |
| 25. Tabasco | 25. Quintana Roo | 25. Veracruz | 25. Campeche |
| 26. Nayarit | 26. Veracruz | 26. Zacatecas | 26. Zacatecas |
| 27. Durango | 27. Chiapas | 27. Tlaxcala | 27. Veracruz |
| 28. Guerrero | 28. México | 28. Morelos | 28. San Luís Potosí |
| 29. Veracruz | 29. Morelos | 29. Chiapas | 29. Michoacán |
| 30. Zacatecas | 30. Sinaloa | 30. Guerrero | 30. Guerrero |
| 31. Michoacán | 31. Distrito Federal | 31. Oaxaca | 31. Oaxaca |
| 32. Chiapas | 32. Guerrero | 32. Michoacán | 32. Chiapas |

Fuente: ITESM⁶⁰⁸*Programa Regional de Competitividad Sistémica*

Otro análisis sobre la competitividad es el Programa Regional de Competitividad Sistémica realizado por el Centro de Capital Intelectual y Competitividad (CECIC), liderado por el Dr. René Villareal. En el cual se analizan

⁶⁰⁸ Tabla del ITESM citado por Oscar Gómez en Gómez O. Op. cit. pp. 100 y 101

diez capitales que son: empresarial, laboral, organizacional, logístico, intelectual, macroeconómico, comercial, institucional, gubernamental, y social.⁶⁰⁹

Estos capitales son determinantes de la competitividad desde seis enfoques:

- 1] Microeconómico: se enfoca en el capital empresarial y laboral.
- 2] Mesoconómico: comprende el capital organizacional, de logística e intelectual.
- 3] Macroeconómico.
- 4] Internacional: relacionado con la formación del capital comercial y su reproducción.
- 5] Institucional: fomenta los capitales institucional y gubernamental, basados en el Estado de Derecho.
- 6] Político social: Coadyuva a la formación de capital social.⁶¹⁰

Siendo los estados que ocupan las mejores posiciones Aguascalientes, Nuevo León, y Coahuila, al mostrarse como las entidades más competitivas, del extremo contrario se encuentran Oaxaca, Michoacán y Tabasco representando las peores posiciones (ver cuadro 39). Para ver más detalles sobre los índices de los estados mexicanos diríjase al anexo.

Cuadro 39. Índice general de competitividad sistémica del CECIC

| Índice general de competitividad | Entidad federativa | Capital empresarial | Capital laboral | Capital organizacional | Capital logístico | Capital intelectual | Capital macroeconómico | Capital comercial | Capital institucional | Capital gubernamental | Capital social |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------|------------------------|-------------------|---------------------|------------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| 1 | Aguascalientes | 16 | 9 | 12 | 25 | 6 | 6 | 1 | 1 | 1 | 16 |
| 2 | Nuevo León | 5 | 5 | 6 | 17 | 4 | 11 | 25 | 6 | 19 | 5 |
| 3 | Coahuila | 19 | 23 | 5 | 11 | 2 | 20 | 10 | 11 | 13 | 15 |
| 4 | Querétaro | 1 | 22 | 8 | 30 | 14 | 1 | 19 | 18 | 17 | 13 |
| 5 | Estado de México | 4 | 30 | 2 | 26 | 21 | 9 | 5 | 21 | 31 | 2 |
| 6 | Chihuahua | 3 | 6 | 3 | 4 | 15 | 14 | 22 | 16 | 15 | 29 |
| 7 | Baja California | 8 | 14 | 1 | 13 | 5 | 4 | 20 | 15 | 21 | 32 |
| 8 | Baja California Sur | 17 | 4 | 18 | 3 | 7 | 19 | 18 | 4 | 4 | 25 |
| 9 | Yucatán | 24 | 2 | 17 | 21 | 13 | 7 | 17 | 22 | 3 | 12 |
| 10 | Jalisco | 20 | 11 | 7 | 2 | 17 | 5 | 16 | 13 | 30 | 20 |
| 11 | Guanajuato | 23 | 8 | 9 | 28 | 12 | 24 | 11 | 9 | 16 | 8 |
| 12 | Tlaxcala | 2 | 24 | 30 | 29 | 22 | 16 | 15 | 27 | 5 | 4 |
| 13 | Quintana Roo | 13 | 1 | 28 | 12 | 24 | 2 | 31 | 7 | 25 | 6 |
| 14 | Hidalgo | 20 | 21 | 24 | 32 | 28 | 18 | 4 | 25 | 8 | 1 |
| 15 | Zacatecas | 15 | 3 | 32 | 18 | 26 | 23 | 21 | 19 | 9 | 10 |
| 16 | Campeche | 25 | 15 | 19 | 27 | 19 | 21 | 6 | 23 | 10 | 14 |
| 17 | Colima | 28 | 29 | 21 | 7 | 3 | 12 | 7 | 3 | 6 | 26 |
| 18 | Tamaulipas | 6 | 12 | 10 | 8 | 18 | 3 | 28 | 14 | 28 | 28 |

⁶⁰⁹ Ibid. p.102

⁶¹⁰ Ibid. pp.102 y 103.

| | | | | | | | | | | | |
|----|------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 19 | Sinaloa | 29 | 10 | 15 | 9 | 20 | 32 | 27 | 8 | 2 | 23 |
| 20 | Sonora | 12 | 16 | 4 | 1 | 8 | 17 | 23 | 20 | 29 | 31 |
| 21 | Distrito Federal | 11 | 28 | 22 | 6 | 1 | 8 | 9 | 32 | 27 | 18 |
| 22 | San Luis Potosí | 7 | 18 | 14 | 20 | 23 | 22 | 2 | 29 | 22 | 24 |
| 23 | Morelos | 9 | 21 | 16 | 22 | 11 | 27 | 8 | 5 | 32 | 17 |
| 24 | Puebla | 18 | 31 | 11 | 31 | 9 | 10 | 3 | 30 | 23 | 3 |
| 25 | Veracruz | 19 | 25 | 31 | 10 | 25 | 30 | 14 | 24 | 12 | 9 |
| 26 | Nayarit | 32 | 7 | 26 | 15 | 10 | 28 | 26 | 10 | 7 | 27 |
| 27 | Durango | 27 | 19 | 13 | 14 | 16 | 29 | 29 | 16 | 18 | 22 |
| 28 | Chiapas | 14 | 27 | 20 | 16 | 30 | 15 | 32 | 12 | 11 | 7 |
| 29 | Guerrero | 30 | 13 | 23 | 24 | 31 | 25 | 13 | 31 | 24 | 11 |
| 30 | Oaxaca | 22 | 16 | 27 | 5 | 32 | 31 | 24 | 17 | 20 | 19 |
| 31 | Michoacán | 26 | 17 | 25 | 19 | 29 | 13 | 12 | 28 | 26 | 30 |
| 32 | Tabasco | 31 | 32 | 29 | 23 | 27 | 26 | 30 | 2 | 14 | 21 |

Fuente: CECIC⁶¹¹

Consultoría Especializada ARegional

Otro estudio lo realiza la consultoría especializada ARegional, la cual basa su análisis en cuatro niveles:

- i] Metanivel: construcción de una estructura social que contemple el ámbito económico, incremente la capacidad de participación y cooperación entre los diferentes actores, y que sea flexible ante los cambios que exige el mercado mundial.
- ii] Macronivel: establecimiento de políticas estructurales.
- iii] Mesonivel: construcción de los modelos de organización social y formas políticas, basada en la idea de que el mercado por si mismo no puede ocuparse de conformar la localización industrial óptima.
- iv] Micronivel: organización industrial, ampliamente relacionada con la creación de economías de aglomeración y redes empresariales.⁶¹²

Los resultados muestran que las entidades federativas más competitivas son el Distrito Federal, Baja California Sur, y Nuevo León, y los últimos lugares son Guerrero, Chiapas y Oaxaca.

Cuadro 40. Índice de competitividad de ARegional 2003

| Índice de competitividad Global de las Entidades Federativas (ARegional) 2003 y factores determinantes | | | | |
|--|---------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|
| Competitividad global | Entidad federativa | Competitividad económica | Calidad regulatoria | Procuración de justicia |
| 1 | Distrito Federal | 1 | 1 | 7 |
| 2 | Baja California Sur | 2 | 11 | 19 |
| 3 | Nuevo León | 3 | 12 | 13 |

⁶¹¹ CECIC citado por Gómez O. Op. cit. pp.103 y 104

⁶¹² Ibid. p.105

| | | | | |
|----|------------------|----|----|----|
| 4 | Aguascalientes | 8 | 14 | 1 |
| 5 | Tamaulipas | 7 | 13 | 11 |
| 6 | Estado de México | 14 | 24 | 5 |
| 7 | Querétaro | 21 | 4 | 3 |
| 8 | Guanajuato | 25 | 5 | 4 |
| 9 | Yucatán | 20 | 26 | 6 |
| 10 | Baja California | 4 | 30 | 14 |
| 11 | Tabasco | 22 | 28 | 2 |
| 12 | Sonora | 5 | 3 | 27 |
| 13 | Coahuila | 19 | 25 | 8 |
| 14 | Chihuahua | 11 | 2 | 22 |
| 15 | Sinaloa | 15 | 16 | 21 |
| 16 | Jalisco | 9 | 15 | 18 |
| 17 | Colima | 6 | 23 | 17 |
| 18 | Nayarit | 17 | 29 | 16 |
| 19 | Campeche | 19 | 17 | 9 |
| 20 | Quintana Roo | 12 | 27 | 10 |
| 21 | Hidalgo | 29 | 8 | 31 |
| 22 | Durango | 13 | 19 | 23 |
| 23 | San Luís Potosí | 23 | 20 | 20 |
| 24 | Zacatecas | 24 | 18 | 12 |
| 25 | Puebla | 26 | 7 | 28 |
| 26 | Tlaxcala | 18 | 21 | 29 |
| 27 | Morelos | 16 | 6 | 26 |
| 28 | Veracruz | 28 | 9 | 30 |
| 29 | Michoacán | 27 | 10 | 15 |
| 30 | Guerrero | 30 | 31 | 32 |
| 31 | Chiapas | 31 | 22 | 25 |
| 32 | Oaxaca | 32 | 32 | 25 |

Fuente ARegional⁶¹³

Informe de Competitividad Puebla 2004

El último análisis de Competitividad de las Entidades Federativas es el Informe de Competitividad Puebla 2004, mismo que estudia seis entornos: el macroeconómico, microeconómico, infraestructura física, tecnológico, social, y gubernamental.⁶¹⁴

Los resultados del análisis señalan que las entidades más competitivas son el Distrito Federal, Nuevo León, y Baja California, En el otro extremo se encontraron a Tlaxcala, Zacatecas, Guerrero, Chiapas y Oaxaca. Para ver más detalles de los índices de competitividad de las entidades federativas diríjase al anexo.

⁶¹³ ARegional citado por Gómez O. Op. cit. p. 106

⁶¹⁴ Ibid. p.107

Cuadro 41. Índice de competitividad del Gobierno del Estado de Puebla 2003

| Índice de competitividad por Entidad Federativa (GEP) 2003 | | | | | | | |
|--|---------------------|------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| Índice global | Entidad federativa | Entorno macroeconómico | Entorno microeconómico | Infraestructura física | Entorno tecnológico | Entorno social | Entorno gubernamental |
| 1 | Distrito Federal | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 32 |
| 2 | Nuevo León | 6 | 3 | 2 | 2 | 9 | 17 |
| 3 | Baja California | 1 | 4 | 5 | 3 | 2 | 4 |
| 4 | Chihuahua | 3 | 8 | 10 | 13 | 7 | 6 |
| 5 | Coahuila | 4 | 14 | 7 | 8 | 12 | 7 |
| 6 | Campeche | 1 | 7 | 29 | 21 | 5 | 9 |
| 7 | Quintana Roo | 11 | 9 | 4 | 18 | 4 | 25 |
| 8 | Baja California Sur | 18 | 2 | 3 | 7 | 6 | 11 |
| 9 | Sonora | 9 | 12 | 6 | 14 | 3 | 5 |
| 10 | Tamaulipas | 7 | 10 | 11 | 11 | 8 | 3 |
| 11 | Aguascalientes | 8 | 6 | 13 | 5 | 11 | 1 |
| 12 | Colima | 12 | 5 | 9 | 10 | 13 | 2 |
| 13 | Querétaro | 13 | 11 | 12 | 4 | 14 | 20 |
| 14 | Jalisco | 17 | 15 | 8 | 6 | 18 | 19 |
| 15 | Morelos | 23 | 13 | 14 | 9 | 23 | 8 |
| 16 | Durango | 14 | 28 | 18 | 17 | 15 | 24 |
| 17 | Sinaloa | 21 | 19 | 16 | 23 | 10 | 14 |
| 18 | Yucatán | 15 | 17 | 21 | 16 | 17 | 21 |
| 19 | México | 28 | 21 | 15 | 12 | 16 | 31 |
| 20 | Guanajuato | 16 | 17 | 17 | 15 | 21 | 26 |
| 21 | Tabasco | 10 | 30 | 30 | 28 | 20 | 15 |
| 22 | San Luis Potosí | 22 | 18 | 19 | 19 | 19 | 12 |
| 23 | Nayarit | 19 | 20 | 25 | 22 | 22 | 10 |
| 24 | Puebla | 20 | 24 | 22 | 20 | 30 | 28 |
| 25 | Michoacán | 24 | 16 | 23 | 25 | 27 | 30 |
| 26 | Hidalgo | 29 | 31 | 24 | 26 | 25 | 18 |
| 27 | Veracruz | 30 | 23 | 26 | 27 | 28 | 23 |
| 28 | Tlaxcala | 32 | 32 | 20 | 29 | 24 | 16 |
| 29 | Zacatecas | 26 | 26 | 27 | 24 | 29 | 22 |
| 30 | Guerrero | 27 | 22 | 28 | 30 | 32 | 27 |
| 31 | Chiapas | 25 | 29 | 32 | 31 | 26 | 13 |
| 32 | Oaxaca | 31 | 25 | 31 | 32 | 31 | 29 |

Fuente: Gobierno de Estado de Puebla⁶¹⁵⁶¹⁵ Gobierno del Estado de Puebla citado por Gómez O. Op. cit. p. 108

Como se ha visto en los distintos análisis, el comportamiento sistémico es diferente en cada estado, pero lo que es una constante es que los estados más competitivos están, con excepción al Distrito Federal, en el norte o centro norte del país. Nuevo León, Baja California, Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Sonora, Querétaro, son los estados que lideran las listas en inversión, recursos humanos, administración, ciencia y tecnología, fortaleza económica, internacionalización, infraestructura, marco institucional, entre otros. Y los estados menos competitivos están en el sur, siendo Chiapas, Oaxaca, Veracruz, y Guerrero los que se encuentran al final de las listas. Para ver las listas a detalle diríjase a los anexos.

4.8. En busca de la Competitividad Sistémica Mexicana

Para lograr la Competitividad Sistémica se requiere, además de lo señalado en los capítulos anteriores, de la estrategia de “entidad competitiva” cuyo objetivo es mejorar el entorno de una región y generar nuevas empresas, atraer inversión y expandir a las empresas existentes, dicho objetivo se alcanzará con cinco palancas que son:

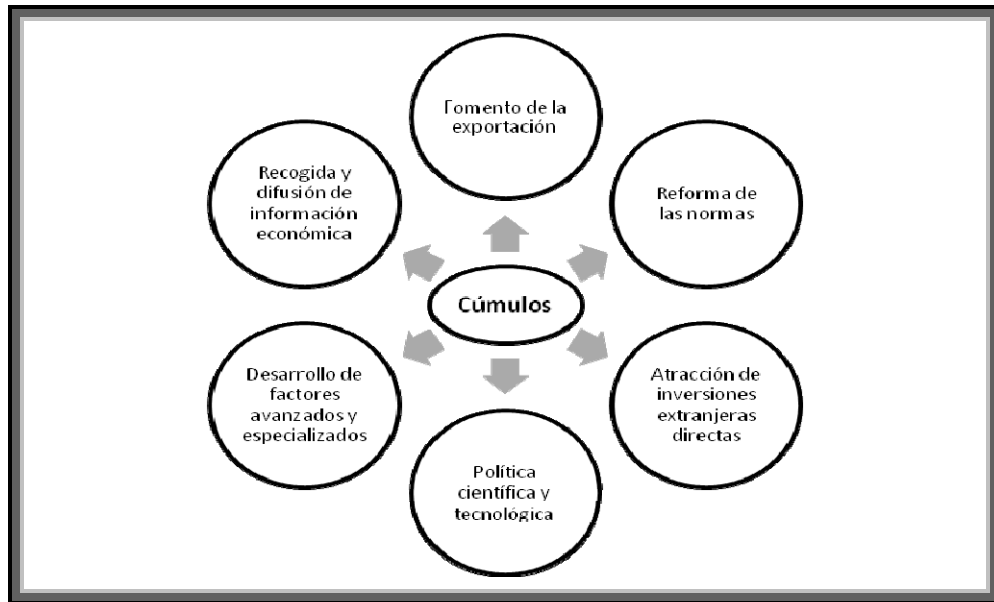
- 1] Vocaciones productivas o ventajas comparativas con potencial de mercado: es identificar las actividades económicas susceptibles a desarrollarse. Las vocaciones requieren de clústers porque incentivan a las empresas a establecerse en un mismo entorno geográfico, generando una economía de aglomeración cuya máxima expresión es el clúster.⁶¹⁶ “Los clústers modifican la competitividad a través del acceso a recursos materiales y humanos especializados, el acceso a la información, el acceso a las instituciones y a los bienes públicos e incentivan y miden el rendimiento de las empresas”.⁶¹⁷ La importancia de los clústers o cúmulos la demuestra M. Porter, al esquematizar la importancia de la interrelación de la sociedad productiva (ver cuadro 42).

La identificación de las vocaciones productivas es un trabajo de varios actores, primeramente del Estado, después los empresarios y de investigadores, entre ellos analizaran las potencialidades y el tipo de impulso a los clústers, a los parques industriales, etc. también se necesita de una investigación en incubadoras para ver prospectivamente la evolución del mercado y las empresas. El conocimiento del mercado será vital, para lo cual se requerirá de aproximaciones institucionales capaces de generar verdaderas revoluciones competitivas.

⁶¹⁶ *Ibíd.* p.112

⁶¹⁷ Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003. Pp.220-226

Cuadro 44. Importancia de los cúmulos o clústers



Fuente: Michael Porter⁶¹⁸

2] Entrepreneurship: es el apoyo a los emprendedores. Un emprendedor o entrepreneur es aquella persona que desarrollo una idea y la transforma en una fuerza económica.

En México no se tiene una cultura emprendedora, misma que se ha tratado de implantar desde hace poco tiempo sobre todo en universidades privadas. El problema más constante para los emprendedores resulta ser la inaccesibilidad para el financiamiento, incluso los microempresarios ya establecidos suelen tener este problema. Además del financiamiento es necesario de instituciones que respalden, guíen o apoyen a las personas que inicialmente requieran de consejos para mantener una empresa. Recordemos que la creación de empresas llevará a un desarrollo económico, son ellas las generadoras de empleos, de riqueza, de avances tecnológicos, etc. por lo tanto, este punto evidencia la importancia emprendedora.

3] Infraestructura inteligente: es una real red de soporte para el desarrollo de las actividades productivas.

- A. Infraestructura física: ésta se encuentra en el marco de la acción pública.
- B. Infraestructura de información, comunicación y tecnología. Una empresa competitiva requiere de información especializada sobre el centro de información para la competitividad, directorios especializados, servicios de consultoría, etc.⁶¹⁹

⁶¹⁸ Porter, Michael, *Ser competitivo...* Op.cit. p. 259

⁶¹⁹ *Ibíd.* pp.122-126

Cuando un país tiene bien desarrollada su infraestructura en todos los niveles, le esta dando a su población las herramientas para aprovechar el entorno económico-social y maximizar su producción, su eficiencia, etc. ésta se refleja en varios aspectos que van desde el reducción costos y tiempos en transportación hasta fomentar el desarrollo tecnológico-innovador. Ante tal situación, se requiere el estímulo de la inversión para cubrir tanto las necesidades como las potencialidades sociales.

- 4] Protección al patrimonio físico e intelectual. La importancia reside en lograr un orden de seguridad jurídica en el que la ley sea igual para todos, y que las autoridades justifiquen legalmente todas sus acciones. Cuando existe seguridad jurídica, los individuos pueden anticipar las consecuencias jurídicas de sus acciones y las autoridades evitan la arbitrariedad en el ejercicio del poder. En el sistema de justicia mexicano existen grandes deficiencias, en primer lugar, los enjuiciamientos basados en pruebas documentales, resultan caros, poco transparentes y lentos. En segundo lugar, la ineficiencia para aprehender a los criminales, juzgarlos y condenarlos ha hecho que el delito sea muy rentable. Y finalmente, las sanciones además de ser rigurosas, se deben concretar con una eficaz aplicación para brindar protección a la sociedad.⁶²⁰

Uno de los grandes retos para los mexicanos tiene que ver con el imperio de la ley, ya antes se vio el comparativo internacional al respecto, evidenciando que México tiene grandes deficiencias en la impartición de justicia. El problema va más allá del tipo de juicios, tiene que ver con quiénes aplican la ley, el tipo de ley, y sobre todo la gran capacidad de la sociedad, incluida la clase política y económica dominante, de ignorar la ley. En nuestro país no hay un respeto por el poder judicial, por la policía como consecuencia de sus incapacidades institucionales, la despreocupación social y jurídica, la corrupción, los amiguismos, etc.

Actualmente el gobierno ha invertido en el sistema judicial al incorporar un mayor número de juzgados (especializados), jueces, mejorar salarios, (sólo a nivel federal, aunque el mayor problema se encuentra en el nivel local), etc., sin embargo el quehacer es mucho, se requiere de una verdadera reestructuración institucional, de gente más calificada, y sobre todo la conciencia de la imparcialidad y aplicabilidad jurídica por parte de las personas que laboran en dicho sector, y por otro lado, se requiere de que toda la población respete las leyes.

⁶²⁰ *Ibíd.* pp.126-131

5] Educación para la competitividad. Las personas, las empresas y los países más competitivos son los que se basan en el conocimiento y se organizan como entidades de conocimiento. La fuerza de trabajo y su competitividad en el futuro dependen de la realidad de los sistemas educativos.⁶²¹

Como ya lo hemos señalado, la inversión en conocimiento es el desarrollo del presente y del futuro de la sociedad, sólo a través de la educación se crearan mejores condiciones de vida para una nación, el capital humano es esencial al ser las personas las que crean las redes, las instituciones, los gobiernos, etc.

Así la estrategia de “entidad competitiva” nos señala puntualmente lo que debería ser, sin embargo, el lograr los objetivos requiere de la planeación a largo plazo y el cobijo de la conciencia y cultura integradora de la Competitividad Sistémica.

Como ya se analizó, la creación de un Estado competitivo resulta muy complejo, demasiados actores, decisiones, intereses y objetivos, por lo cual es necesario separar a cada uno de los actores que integran los cuatro niveles de nos ofrece la Competitividad Sistémica, para que desde el interior se vayan creando las redes, las interconexiones, y que después se unan a los niveles meso, meta, micro y macro, con el único interés de incrementar el nivel de vida de la sociedad mexicana.

Para garantizar ese cambio se requiere de la evolución o la transformación del Estado mexicano al Nuevo Estado Impulsor, representado por el nivel meta, el cual se encargará de crear esas condiciones de éxito por medio de la creación y sostenimiento de ventajas. Recordemos que el desarrollo de la industria se va forjando a través de las ventajas comparativas, competitivas, y explotación de la relación que de ellas emana.

Ante lo previamente señalado, la presente investigación subraya la necesidad de distribuir eficientemente la riqueza o el ingreso con el objetivo de crear una sociedad más equitativa, que evite los polos sociales, la fragmentación y las desarticulaciones. Se sabe que una nación es más igualitaria cuando los polos de riqueza se encuentran más juntos, ya que el propósito primordial de la Competitividad Sistémica es incrementar el nivel de vida de la sociedad.

En nuestra realidad la mayoría de las pymes cuentan con limitaciones financieras, tecnológicas, administrativas, y sobre todo se encuentran fuera de las cadenas y procesos productivos de las grandes empresas y del mercado global. Sin embargo, existe un segmento consolidado competitivo que se refiere a las grandes empresas mexicanas pero escasamente articuladas con el resto del aparato productivo mexicano. Así se tiene una necesidad

⁶²¹ *Ibíd.* p.132

imperante de modificar la política industrial, para promover el encadenamiento productivo, a partir de empresas estratégicamente vinculadas, para desarrollar y explotar las ramas industriales en las que el país representa ventajas comparativas y competitivas, con el gran interés y fin de elevar la productividad.

Para superar la desarticulación entre empresas de diferentes tamaños se requiere de la subcontratación, esta permitirá sobre todo a las pymes integrarse a las cadenas productivas, mismas que se obligarán a ser eficientes, productivas, elevar su calidad, etc.

De esta forma el cambio en la política industrial resulta inevitable, ante su omisión tuvimos problemas de industrialización, desequilibrio estructural creciente del comercio exterior, errores de concepción en la estrategia industrial y de la propia estructura industrial. Estos se manifestaban en la dependencia tecnológica, la falta de articulación entre empresas, y débil coordinación entre los sectores públicos y privados, insuficiente inversión, bajo crecimiento del empleo, elevada concentración regional e inadecuada infraestructura.

Ante nuestra economía abierta y con las experiencias de esa apertura comercial, se debe ser prudente y reformar con inteligencia y lógica, sin descuidar el marco legal, y creando una política de competitividad complementaria para promover de una productividad sostenida.

En la búsqueda de la competitividad, el gobierno debe invertir en el desarrollo humano, tecnología, innovaciones, con vistas a consolidarlos en un largo plazo, abandonando los programas sexenales inconclusos del gobierno en turno.

El desarrollo tecnológico que requiere México no resuelve los problemas económicos y sociales a través de la importación de tecnología, requerimos de la inversión del Estado para crear laboratorios, institutos, organizaciones, y centros dedicados a la innovación tecnológica. Las incubadoras desarrolladas hasta ahora por las universidades (cuyo principal problema ha sido la falta de presupuesto que las ha llevado a algunas a cerrar) no son suficientes para que se aprovechen a nivel empresarial, por lo tanto, los resultados no se manifiestan ni se reflejan en la producción y menos en la sociedad.

Al invertir más en innovaciones, educación, tecnología, se deben dejar de lado otros sectores, este es el dilema de quienes dirigen la política industrial, pero ante las necesidades de la sociedad, se deben ver las oportunidades desarrolladas a largo plazo, siempre y cuando no se reduzcan los recursos de los sectores como salud, infraestructura, etc. que resulten contradictorios para alcanzar las metas deseadas. En la búsqueda de obtener más recursos se deben eliminar los privilegios de la clase gobernante, empresarial, militar, etc.

Al tener un mayor desarrollo tecnológico se promueve el comercio, la producción con mayor valor agregado, un empresariado con más herramientas para competir y permanecer en el mercado. Así estos últimos podrán ser capaces de ofrecer mayores y mejores empleos. Si México desarrolla su planta tecnológica, a largo plazo dejará de ser un país ensamblador para convertirse en un país productos e innovador, competitivo y mejor día a día. Y sobre todo con la capacidad de brindar a su población mejores condiciones de vida.

En nuestro país tenemos el problema del desempleo, hasta la fecha existe una incapacidad para generar el número de empleos correspondiente a las necesidades de la sociedad, por lo cual se reitera la importancia de la distribución eficiente del ingreso, que permitirá tener una sociedad más igualitaria y con las mismas oportunidades.

Al buscar soluciones ante problemas ya señalados, tenemos que observar a los últimos presidentes mexicanos, cuyos objetivos de las políticas han estado relacionados con:

1. Racionalización de la protección e impulso a las exportaciones.
2. Promover el financiamiento, tecnología, estímulos fiscales y racionalización de la participación del Estado en la actividad productiva.
3. Regulación de la inversión extranjera.
4. Racionalización de la protección.
5. Ampliar el papel de la oferta y la demanda en la asignación de recursos.
6. Restringir la acción del mercado en su función de producción de bienes.
7. Promover un entorno macroeconómico estable.
8. Favorecer un alto grado de competencia en los mercados de bienes y factores.
9. Contrarrestar la desarticulación de las cadenas productivas que causó la apertura comercial.
10. Competir con bienes de mayor contenido tecnológico y de calidad dentro de una economía mundial globalizada.

Sin embargo, los resultados obtenidos estuvieron muy distantes de esas metas, teniendo realmente que:

1. La política industrial se acercó más a una política no intervencionista.
2. La política comercial de apertura presentó una falta de coherencia.
3. La liberalización mostró discrepancia entre la dinámica de las exportaciones y el crecimiento económico nacional.
4. Dificultades para lograr una adecuada coordinación dentro del sector público entre todas las entidades políticas.

5. El problema del financiamiento.
6. Carencia en materia de políticas industriales descentralizadas.
7. La continuidad de las políticas más allá del sexenio de cada administración.

Ante los fracasos de sexenios respecto de la política interna, se dio un predominio de las políticas de alcance macroeconómico orientadas a alcanzar o mantener la estabilidad, con la finalidad de ser la fuente del desarrollo del país. Este fracaso que ha afectado a la sociedad mexicana, al punto de adelgazar a la clase media, se debió a que las nuevas políticas de competitividad industrial no se definieron como una alternativa al enfoque de política macroeconómica sino se dejaron de lado, aunque deberían haber sido sólo un complemento para lograr la competitividad.

La industria ha perdido el carácter de motor del crecimiento, de generador de empleo, de estructura productiva, etc., esta situación pone en evidencia que la fuente crecimiento se refiere a la producción y las exportaciones de grandes industrias procesadoras de materias primas e intensivas de capital, las actividades de ensamblaje en zonas fronterizas para la exportación, y el escaso desarrollo de industrias modernas con bajo contenido nacional de insumos clave.

Las políticas de competitividad deben ser complementarias, por un lado se debe tomar en cuenta el efecto de la estabilización sobre la competitividad, y por el otro, la relación de los aumentos de productividad sostenidos durante un largo plazo, porque esa relación es lo que hace estructuralmente viable la estabilización.

Aun con la problemática de nuestro país al no tener bien desarrollado su capital humano, infraestructura básica y especializada, desempleo, y demás deficiencias materiales, debemos comenzar con la formación de redes organizadas, ya sean empresariales, civiles, científicas, entre otras, para iniciar ese aglutinamiento de la sociedad en intereses comunes.

Se deben crear patrones de diálogo entre todos los sectores de la sociedad, evitando lo más posible cualquier tipo de exclusión ya que eso puede significar la fragmentación social mexicana. Por lo tanto se propone también integrar a la sociedad como un conjunto activo y preocupado por su futuro, también reeducarla a partir de actitudes, conciencia, cultura y convicciones de superación sistémica. Se trata de fomentar una visión de integración y unidad social.

Incluso la Competitividad Sistémica integra a las naciones, a partir de su posición internacional, por ejemplo con tratados comerciales, se puede tener un mayor peso, mejorar una posición negociadora y de intereses de un grupo de países con fines comunes frente a la comunidad internacional.

En ese tenor, México impulsará sus propuestas con un sentido más crítico y activo en los foros internacionales con el objetivo de incrementar su poder de negociación e impulsar sus intereses por encima de los de otros países.

Para ello se debe comenzar al interior de nuestro país con foros, puntos de comunicación entre el sector público y privado, que lleven a desarrollar grandes intereses y exponer reales necesidades de ambas partes para promover el desarrollo de la sociedad. Es necesario crear redes entre las grandes empresas y las pymes, crear lugares, mesas, etc. donde la sociedad exprese sus demandas a los legisladores, en donde los estudiantes propongan ideas a los centros de investigación, etc. para impulsar a toda la sociedad nacional a través de programas facilitadores de conexiones sociales.

La importancia del funcionamiento tanto del sector público como del privado hace impostergable la eficiencia en ambos, por un lado, el gobierno debe impulsar el entorno necesario para que se desarrolle la competitividad, y por el otro, las empresas, al interior, deben de mejorar sus procesos productivos, con la ayuda de la toda la sociedad como formadora de todas las estructuras nacionales.

Si bien es el Estado el que crea el ambiente competitivo, por sí sólo no fomenta la competitividad nacional, quienes la crean son las empresas, por lo tanto se les debe dar la oportunidad de competir libremente, sin que el gobierno intervenga a favor de unos o de él mismo.

La propuesta de la Competitividad Sistémica es unir a la sociedad, misma que está dividida en niveles, sectores, instituciones, universidades, gobierno, etc., para elevar el nivel de vida de la sociedad a través del aumento de la productividad. Y ésta depende del nivel meso, de la industrialización, del desarrollo, no depende del nivel macro, y aunque en México ese nivel es el más estable no significa que sea competitivo.

Se ha insistido que el nivel sistémico más sólido e interconectado con sus actores en México es el macro, sin embargo, la estabilidad no es sinónimo a la ventaja competitiva, ya que como vimos anteriormente, en los índices de competitividad internacionales, otros 42 países la comparten con mejores condiciones que las nuestras. La calificación que tenemos, debe ser una señal que evidencia que no debemos seguir bajo el cobijo de la estabilidad macro, sino enfocarnos a desarrollar internamente al país. México debe eliminar la idea de crecer a través de la estabilidad macroeconómica, y regresar al impulso del desarrollo interno y beneficio social.

Ante nuestra aparente ventaja que ofrece la estabilidad macro, el resultado es que el país cada vez es menos atractivo para la inversión de capitales globales. La pérdida de la IED muestra que aunque tengamos estabilidad, no es suficiente para atraer a las empresas, se requiere de infraestructura, un marco de derecho pero que se aplique eficazmente, de una educación especializada, de fomento a las empresas, de encadenamientos de procesos productivos, etc. y nada de eso depende del nivel macro, depende de que el nivel meta impulse al nivel meso para que el micro absorba la riqueza del medio favorable y así crear empleos, aumentar salarios y en general, se logre un desarrollo nacional con una visión de largo plazo. Haciendo un señalamiento especial a la aplicación el marco de derecho e institucional, los índices internacionales de medición de la aplicabilidad de la ley señalan nuestras ya sabidas deficiencias. El poder judicial debe de aplicar la ley sin ningún tipo de preferencias o distinción, ya que los privilegios afectan a la mayoría de los mexicanos, porque no se cree en las instituciones, perpetuándose así ese ciclo virtuoso.

Otro problema económico es la incapacidad que se ha tenido para generar un entorno que propicie una mayor competitividad y producción de artículos con un mayor valor agregado, es decir, el desarrollo del nivel meso. Ante la carencia de una política industrial destinada a desarrollar el potencial productivo para que las empresas aprovechen ese entorno, hace que la competitividad de los niveles sistémicos vaya en detrimento, por ejemplo la falta de competitividad del nivel micro se debe a una incipiente preparación científica y tecnológica, recursos humanos poco preparados, falta de incentivos para la instalación de nuevas empresas, amplios obstáculos para la adquisición de capital, falta de infraestructura, entre otros factores.

Los gobiernos estatales juegan un rol importante en la mejora de la competitividad de México. El principal reto que tienen es mejorar su desempeño y efectividad con la que operan. Se propone la estrategia “entidad competitiva” cuyo objetivo es acrecentar la capacidad de las entidades federativas para formar nuevas o mejores empresas, atraer inversión con resultados reflejados en la sociedad mexicana, sin embargo, una estrategia de tal extensión es difícil de fomentar sin un sistema positivo y eficiente tomador de decisiones.

La competitividad no sólo significa saber cómo estamos en comparación con otros países o regiones del mundo, ni para confirmar las grandes asimetrías entre los países desarrollados y los subdesarrollados, se trata de mostrar que la competitividad internacional se basa en la competitividad al interior de los países.

Si bien hemos perdido posiciones en los índices de competitividad internacionales, también se han creado zonas al interior del país que funcionan adecuadamente y que crean ciudades o corredores altamente competitivos, el reto

es extender ese beneficio al resto de la República Mexicana, pero eso se va a lograr hasta que el nivel meta deje de actuar sólo con el nivel macro, y de prioridad al nivel meso.

El valor de la Competitividad Sistémica al involucrar a todos los niveles, se refiere a toda la sociedad, ya que somos nosotros los mexicanos quienes formamos el país, y quienes queremos elevar nuestro nivel de vida, que exista una distribución efectiva de la riqueza, justicia social, etc.

Mediante el desarrollo del nivel meso, el Estado representado por el nivel meta va a hacer que las empresas creen ese desarrollo del país a largo plazo. No perdamos de vista que si bien es cierto que las empresas crean empleos, salarios, conocimientos, etc., también lo es que éstas por sí solas no lo pueden lograr, se requiere además de un ambiente político, económico y social, el cual depende de nosotros como mexicanos.

Es imprescindible que planeemos el México que deseamos tener en un largo plazo y eliminar la idea de que el gobernante en turno debe materializar a corto plazo los beneficios que a largo plazo sólo resulten nuestra constante o decadente situación social actual.

La riqueza del modelo de Competitividad Sistémica es la importancia que le da a la sociedad, ya que su objetivo es que se incremente la calidad de vida, por lo tanto, en México el Estado debe procurar la redistribución eficiente del ingreso y justicia social como un problema a solucionar de orden prioritario, que implica el uso eficiente de los recursos, y dar a cada quien lo que se merece, cuya consecuencia será evitar la concentración de la riqueza en unos pocos y el aumento de la pobreza en el país.

Cuando existan las redes que propone la Competitividad Sistémica podremos articular perspectivas micro y macroeconómicas, meta y mesoeconómicas, promoviendo siempre la mejora social. Así en México tendremos integradas a las pymes con las grandes empresas exportadoras mexicanas, formando una nación con sólidas cadenas productivas que poco a poco crearán una estructura industrial eficiente e integradora, capaz de aprovechar exitosamente las oportunidades nacionales e internacionales reflejadas en incremento del nivel de vida de los mexicanos a largo plazo.

CONCLUSIONES

La presente investigación nos deja varios elementos a considerar, en principio sabemos que el papel del Estado es básico para crear las condiciones de desarrollo nacionales, mismas que se reflejan internacionalmente, un ejemplo de ello fue la capacidad de mostrada de algunos países en la trayectoria de las diversas rondas comerciales.

Ese dominio que ejercieron, al punto de ser quienes marcaron el rumbo de la política económica internacional, emana de las relaciones internas, de la forma en que se organizan los diversos actores sociales, políticos, militares, científicos, etc. de ésta forma es como se crea la ventaja competitiva de los países, de el grado de armonía, de vinculación y buen funcionamiento de los diversos niveles sociales.

Esa relación armónica es lo que el modelo de Competitividad Sistémica rescata, éste modelo que aún no se ha implantado completamente en ningún país, ya que sólo se han tomado parte del mismo, arroja varias ventajas, una de ellas es la generacion de vínculos, de redes que fomentan la comunicación, y conocimiento de las necesidades desde el nivel educativo, productivo, legal, hasta llegar a las relaciones entre los altos dirigentes de la vida nacional, cabe señalar que del desarrollo de las uniones vienen las complementariedades forjadas del trabajo en equipo, de intereses comunes reflejados a nivel nacional.

Cuando los niveles sociales se complementan y crean vínculos sólidos son capaces de generar grandes acuerdos nacionales, y que fomentan el desarrollo. Y el resultado es que el nivel meta, meso, micro y macro se dirigen hacia el bien común, el incremento del nivel de vida de la sociedad. Sin embargo también hay riesgos, uno de ellos es que cuando no se tienen sociedades integradas, la fragmentación es un obstáculo al no permitir la unión y los lazos, elemento básico del modelo.

La Competitividad Sistémica consta de cuatro niveles, el micro que está indentificado con la organización dentro de la empresa, la cual debe estar contar con empleados, directivos, administradores, etc. con la visión de mejora constante, de innovar sus productos y/o servicios, con el fin de ofrecer lo mejor de si a los consumidores, ya que de ese funcionamiento dependerá su éxito. Por lo que respecta al nivel meso o la política industrial, se caracteriza por proveer de herramientas a la sociedad con educación, vivienda, salud, infraestructura, etc. sino se protegen esos sectores de los cuales depende el futuro de cualquier país, será imposible desarrollar a la sociedad. El nivel meta, representado por el Estado tiene un papel esencial en la vida nacional, ya que es el ente con la capacidad de aglutinar a todos los demás actores que dirigen la vida económica, política y social. Por último se encuentra el

nivel macro, el representado por políticas concierentes al el tipo de cambio, la inflación, las reservas internacionales, entre otras, que darán al país una estabilidad macroecómica.

De los cuatro niveles antes señalados, nuestro país consta de sólo un nivel solidamente estructurado y armonizado, el nivel macro, el cual fue desarrollado porque se creyó que a partir de él Mexico alcanzaría un nivel de desarrollo que le permitiera brindarle a su población un mejor nivel de vida. Y si bien el nivel macro sí es estable, también resulta no ser el motor de una economía, ya que el desarrollo depende de las relaciones internas, de las organizaciones sociales divididas en los cuatro niveles sistémicos.

El tener unicamente un nivel sistémico, deja de lado los otros tres, teniendo como consecuencia que México pierda su capacidad competitiva frente a otros países, ya que la estabilidad macro no es suficiente para desarrollar a un país tampoco lo es para atraer a inversionistas extranjeros.

El desarrollo del nivel meso, micro y meta para México significará que tiene mejor gente calificada, más preparados, concientes y con otra cultura de desarrollo y progreso social, sólo así nuestro país podrá alcanzar mejores niveles internos y ser competitivo internacionalmente.

A pesar de lo anteriormente dicho, nuestro país cuenta con regiones que han tenido un mejor desempeño económico, político y social que el resto de las entidades federativas, a lo largo del trabajo se rescataron los estados del centro norte y norte de la República Mexicana, éstos han podido articular varios niveles, el meso con el micro, el meso con el meta, etc. que han hecho regiones altamente industrializadas e innovadoras, sin embargo, ante la situación nacional éstos exitos se van disolviendo, ya que se requiere de una mayor atención, estímulo, etc. del nivel meta y meso a nivel nacional. La realidad actual es que éstos estados mexicanos competitivos se ven en desventaja cuando las ciudades de otros países son respaldadas por sus gobiernos, dando como resultado el incremento de su competitividad frente a nuestras ciudades.

Actualmente esta situación se observa en la fase de desindustrialización de México, las empresas son incapaces en algunos casos de innovar o mejorar por no contar con empleados calificados, infraestructura, políticas de financiamiento, etc. responsabilidades del nivel meso y meta, esto no elimina la responsabilidad de los empresarios y empleados de contar con una cultura de mejoramiento y desarrollo.

En ese tenor, las acciones a tomar son de todos los mexicanos, desde sectores productivos, gubernamentales, y empresariales hasta los educativos, de esta forma lograremos desarrollar al país, y como consecuencia de eso, México será más competitivo.

Con el objetivo de recuperar la competitividad, lo cual significa consolidar eficaz y sistémicamente los cuatro niveles en pro de crear ese motor productivo que hemos perdido, en este sentido el éxito sostenido depende de la colaboración entre los tres niveles de gobierno, del nacional, estatal y local, y las universidades, el sector privado, la sociedad, etc. lo cual indica que la Competitividad Sistémica requiere que estos tres niveles se unan en uno sólo para formar redes, pero siempre siendo independientes uno del otro, jerarquizar no supone imponer, significa seguir lineamientos.

Para lo cual se necesitarán la creación de las condiciones para que la economía del país se oriente a incrementar el valor agregado en la producción, lo que permitirá un mayor número de empleos bien remunerados, por lo tanto, una prioridad es incrementar el desarrollo tecnológico y de innovaciones para crear una mayor productividad.

El elevar la productividad obliga a desarrollar ventajas comparativas y competitivas, mismas que son creadas, ninguna de ellas se creará por el hecho de que a nivel internacional gozamos de una estabilidad macroeconómica, la dirección de un país siempre va acompañada de grandes proyectos y decisiones políticas que conduzcan a resultados específicos.

Para que lo anterior sea posible es fundamental invertir en las capacidades básicas de la población: salud, educación, infraestructura, servicios, vivienda, alimentación, se sabe que lo que hace fuerte a una nación es su sociedad, y mayor aún, cuando ésta está capacitada. El desarrollo del conocimiento es la razón, es el quehacer de los gobiernos, la educación es la única arma que asegura el futuro, nuestra gente educada podrá negociar, comerciar, planear, decidir, etc. para no poner en riesgo la estabilidad de millones de mexicanos.

Por lo tanto las políticas gubernamentales deberán centrarse no sólo en alcanzar las metas apropiadas de cobertura, sino también elevar la calidad de la educación pública, lo que indica que no sólo es cuestión de presupuesto, sino de una actitud y manera de enfrentar nuestros problemas a través de un profesorado con la convicción de que son los que forjan a la sociedad del país que queremos tener.

Fortalecer el sistema educativo e invertir en la formación de capital humano, no sólo aumentan el valor agregado de las exportaciones, sino hacen de los mexicanos individuos más productivos.

Al aumentar la productividad también se incrementa el mercado interno, teniendo éste mayor movimiento y transformándose en una gran dinámica comercial que promueve el desarrollo de la sociedad y su incremento en la calidad de vida.

En este contexto es mucho más probable que las empresas nacionales estén mejor preparadas para participar en el mercado mundial, ya que estarán respaldadas por programas educativos, tecnológicos y productivos, que evidencian esa relación lógica y cíclica desde el interior de nuestra economía.

En ese tenor, las relaciones sistémicas no sólo se reflejarán a nivel nacional, sino que crearán más redes locales en las ciudades, regiones o corredores industriales que actualmente funcionan como grandes pequeñas ciudades altamente competitivas. Ya que la misma corriente de crecimiento se distribuirá por más ciudades en todo el país, dando la bienvenida a la parte sur y sureste del país a este proceso de industrialización que actualmente ocupa la región centro norte y norte.

Para México es urgente considerar a la tecnología como prioridad en la planeación de la política, la relación en este nivel con los centros de investigación, universidades, laboratorios será estratégica. De aquí la importancia de la Universidad Nacional Autónoma de México, misma que desarrolla parte esencial de la vida investigadora del país y que necesita más recursos económicos para masificar su conocimiento y vender ideas materiales a las empresas. Sin embargo ha logrado avances con su actual labor, creando incubadoras para las empresas, planteando la conciencia universitaria y la necesidad de formar redes con el sector productivo.

Por esta razón se sigue evidenciando la importancia y necesidad de crear una política industrial o nivel meso efectiva, que promueva activamente la inversión en todos los niveles en aras de aumentar la productividad y la competitividad de la industria nacional. Asimismo es necesario que sea selectiva para promover los sectores estratégicos que ofrecen mejores ventajas competitivas.

Lo anterior implica adoptar un enfoque impulsor estratégico del Estado con pleno conocimiento del conjunto de ventajas competitivas que puede desarrollar el país en el ámbito internacional. No se trata de volver a colocar por encima de todo al nivel macro y dejar que las fuerzas del mercado dirijan, se trata de que a nivel internacional sólo se reflejarán los aciertos de llevar determinada política dictada consciente y estratégicamente por un Estado.

Ante nuestro cambio estructural, el éxito con persistencia de largo plazo radica no en la velocidad de crecimiento del comercio, sino en las transformaciones del potencial tecnológico, organizativo, institucional y productivo de la economía, particularmente a través de la educación y capacitación productiva y social para el cambio tecnológico. Este aspecto ha sido el estabón más débil en las políticas implementadas en México.

El éxito del desarrollo de las ventajas competitivas ante los mercados interno y externo, exige que nuestras empresas sean primero productivas en su proceso; segundo, eficientes en su estrategia; y tercero, que en su entorno promuevan y estimulen sus esfuerzos para superar las limitaciones que nos imponemos.

Del empresario depende organizar, poner en relación ordenada el espacio, la materia prima, el trabajo, la técnica y la administración, para el eficiente funcionamiento de la empresa. Asimismo, corresponde vincularse e integrarse adecuadamente con las empresas que están directa o indirectamente asociadas a su actividad y con las que comparta un localización espacial común, como sucede en parques, corredores, y núcleos industriales de nuestro país y de muchas regiones del mundo, donde el desarrollo de complejos o núcleos integrales han permitido desarrollar, en algunos casos, desde investigación y desarrollo hasta mercados específicos, incluidos los clústers, pasando previamente por una integración regional de cadenas productivas, siendo estas últimas las más afectadas desde que se decidió por el cambio estructural.

El esfuerzo empresarial tendrá éxito en la medida en que se realice simultáneamente un efectivo y consistente esfuerzo gubernamental para establecer las más adecuadas condiciones socioeconómicas para que la industria se desarrolle en un marco de progreso regional y justicia social.

La justicia en México ha sido un punto muy sensible del nivel meta y meso, ambos deben trabajar arduamente en el ejercicio y aplicación del marco legal, ya que este ha sido uno de los problemas que ha promovido nuestra decadencia no sólo en términos económicos y comerciales sino sociales.

Es indudable que el país requiere una efectiva política industrial, que desde el punto de vista sectorial interrelacione los circuitos de la exportación y la producción local, fortalezca las cadenas espacio-sectoriales y propicie un crecimiento en la productividad de trabajo, y al mismo tiempo se privilegie la disminución de las disparidades interregionales.

El que un grupo industrial decida establecerse en el territorio se explica por que trata de aprovechar las ventajas competitivas, razón por la cual el centro norte y norte del país se han vuelto atractivos, no sólo para los empresarios nacionales sino para los extranjeros, cuentan con universidades, infraestructura, un gobierno que promueve inversiones y un empresariado consciente de la importancia de la productividad, situación que también debería existir en estados de la República Mexicana como Chiapas u Oaxaca.

Una política industrial activa permitirá mitigar las desigualdades sectoriales y territoriales, generando una competitividad en la que exista eficiencia económica con justicia social y una mejor distribución de la riqueza.

Para lograr lo anterior, se requieren de políticas de Estado y no de gobierno, ya que las primeras se vuelven de largo plazo, mientras que las segundas se olvidan cada seis años. Lo que nos lleva a la formulación de un proyecto de nación que visualizar a 20, 30 o tal vez 50 años, un proyecto de nación no resulta fácil, por lo tanto, la aplicación del modelo de Competitividad Sistémica nos obliga a pensar que todo es importante, todo depende y se relaciona con todo, lo política está relacionado con lo económico, con lo social, con lo financiero, etc.

































Recordemos que un México no es un ente abstracto, somos todos los mexicanos, debemos de reconstruir a nuestra sociedad bajo los niveles sistémicos y buscando la igualdad, un sistema educativo, una economía competitiva integrada con redes tecnológicas, financieras y comerciales nacionales y del mundo, capaz de competir, generar riqueza, empleos, buenos salarios y seguridad social.

Para lo anterior tendremos que empezar con construir los consensos necesarios hacia una sociedad capaz de satisfacer las necesidades y demandas básicas de la población.

ANEXO

Cuadros de *La competitividad de los Estados Mexicanos*⁶²².

RESULTADOS GLOBALES, 1999

| Posición | Estado | | |
|----------|---------------------|---|------|
| 1 | Nuevo León |  | 5.42 |
| 2 | Baja California |  | 5.04 |
| 3 | Chihuahua |  | 4.40 |
| 4 | Coahuila |  | 4.25 |
| 5 | Tamaulipas |  | 3.65 |
| 6 | Distrito Federal |  | 3.54 |
| 7 | Sonora |  | 3.53 |
| 8 | Baja California Sur |  | 2.53 |
| 9 | Jalisco |  | 2.51 |
| 10 | Guanajuato |  | 2.34 |
| 11 | Aguascalientes |  | 2.31 |
| 12 | Querétaro |  | 2.28 |
| 13 | Quintana Roo |  | 2.25 |
| 14 | Puebla |  | 1.93 |
| 15 | México |  | 1.87 |
| 16 | Colima |  | 1.75 |
| 17 | Durango |  | 1.69 |
| 18 | Sinaloa |  | 1.67 |
| 19 | Yucatán |  | 1.60 |
| 20 | Tabasco |  | 1.56 |
| 21 | Morelos |  | 1.55 |
| 23 | Campeche |  | 1.53 |
| 23 | Michoacán |  | 1.39 |
| 24 | Tlaxcala |  | 1.39 |
| 25 | Veracruz |  | 1.38 |
| 26 | Hidalgo |  | 1.36 |
| 27 | San Luís Potosí |  | 1.34 |
| 28 | Nayarit |  | 1.19 |
| 29 | Zacatecas |  | 1.16 |
| 30 | Guerrero |  | 1.12 |
| 31 | Oaxaca |  | 1.07 |
| 32 | Chiapas |  | 1.02 |

⁶²² Cuadros de ITESM, *La competitividad de los Estados Mexicanos*. ITESM. México, 1999. p. 44

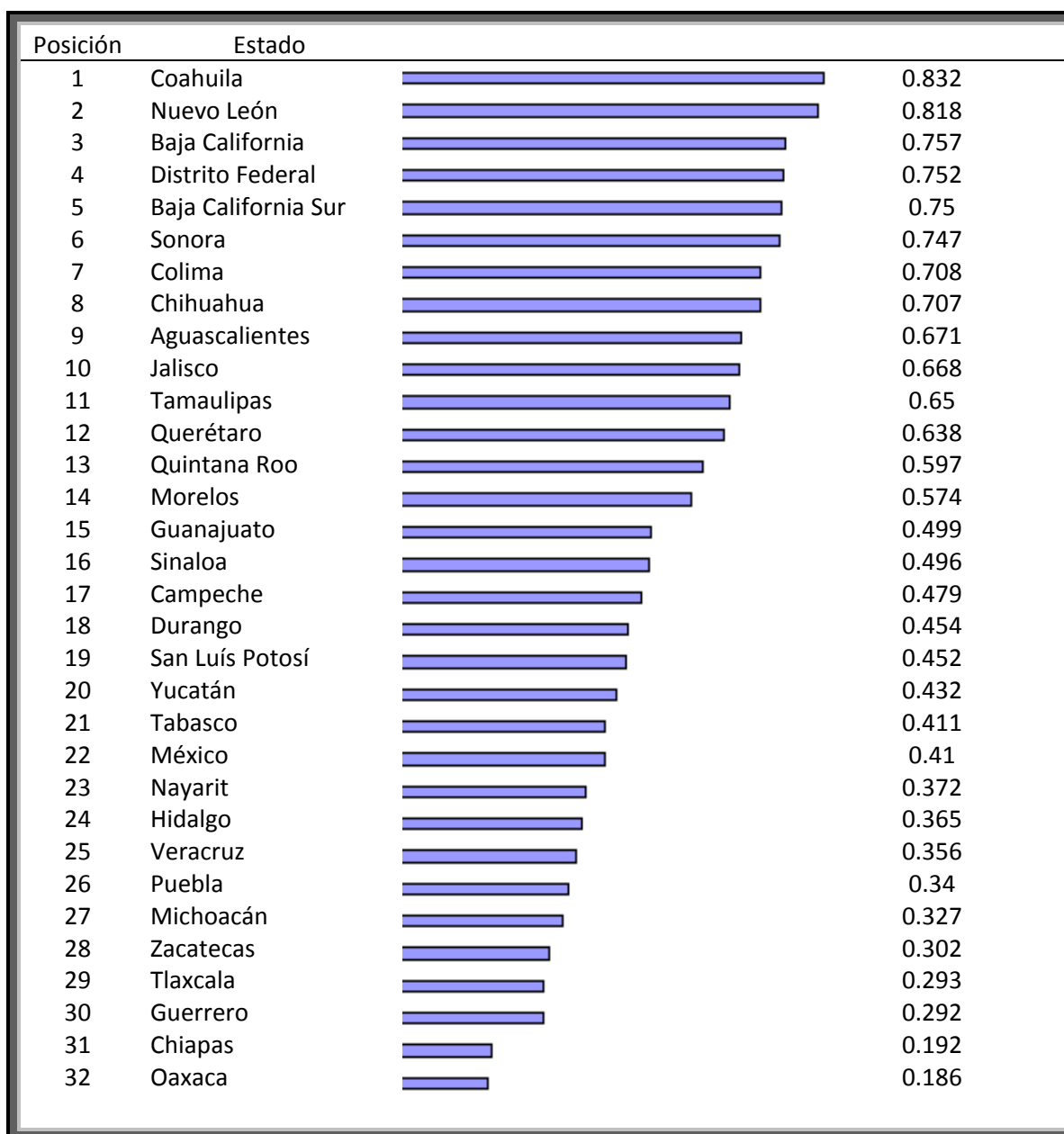
CUADRO COMPARATIVO 1995-1999⁶²³

| Posición | 1999 | Posición | 1997 | Posición | 1995 |
|----------|---------------------|----------|---------------------|----------|---------------------|
| 1 | Nuevo León | 1 | Nuevo León | 1 | Nuevo León |
| 2 | Baja California | 2 | Baja California | 2 | Distrito Federal |
| 3 | Chihuahua | 3 | Chihuahua | 3 | Jalisco |
| 4 | Coahuila | 4 | Querétaro | 4 | Baja California |
| 5 | Tamaulipas | 5 | Coahuila | 5 | Sonora |
| 6 | Distrito Federal | 6 | Jalisco | 6 | Chihuahua |
| 7 | Sonora | 7 | Distrito Federal | 7 | Coahuila |
| 8 | Baja California Sur | 8 | Sonora | 8 | Querétaro |
| 9 | Jalisco | 9 | Aguascalientes | 9 | Tamaulipas |
| 10 | Guanajuato | 10 | Tamaulipas | 10 | Aguascalientes |
| 11 | Aguascalientes | 11 | Sinaloa | 11 | Sinaloa |
| 12 | Querétaro | 12 | Guanajuato | 12 | Morelos |
| 13 | Quintana Roo | 12 | México | 13 | Guanajuato |
| 14 | Puebla | 14 | Durango | 14 | Baja California Sur |
| 15 | México | 14 | Yucatán | 15 | Quintana Roo |
| 16 | Colima | 16 | Baja California Sur | 16 | Colima |
| 17 | Durango | 17 | Quintana Roo | 16 | San Luís Potosí |
| 18 | Sinaloa | 18 | Puebla | 18 | Puebla |
| 19 | Yucatán | 18 | Morelos | 19 | Durango |
| 20 | Tabasco | 18 | Veracruz | 19 | Veracruz |
| 21 | Morelos | 21 | San Luís Potosí | 21 | Yucatán |
| 23 | Campeche | 22 | Colima | 22 | Tabasco |
| 23 | Michoacán | 23 | Zacatecas | 22 | Tlaxcala |
| 24 | Tlaxcala | 24 | Michoacán | 24 | Campeche |
| 25 | Veracruz | 25 | Campeche | 24 | Michoacán |
| 26 | Hidalgo | 25 | Tlaxcala | 26 | Hidalgo |
| 27 | San Luís Potosí | 27 | Tabasco | 27 | Nayarit |
| 28 | Nayarit | 28 | Hidalgo | 27 | Zacatecas |
| 29 | Zacatecas | 28 | Nayarit | 27 | Guerrero |
| 30 | Guerrero | 30 | Guerrero | 30 | Oaxaca |
| 31 | Oaxaca | 31 | Oaxaca | 30 | Chiapas |
| 32 | Chiapas | 32 | Chiapas | * | |

* Distrito Federal y México se consideraron en este estudio como una sola entidad.

































⁶²³ ITESM. Op.cit. p.45

FORTALEZA ECONÓMICA 1999⁶²⁴



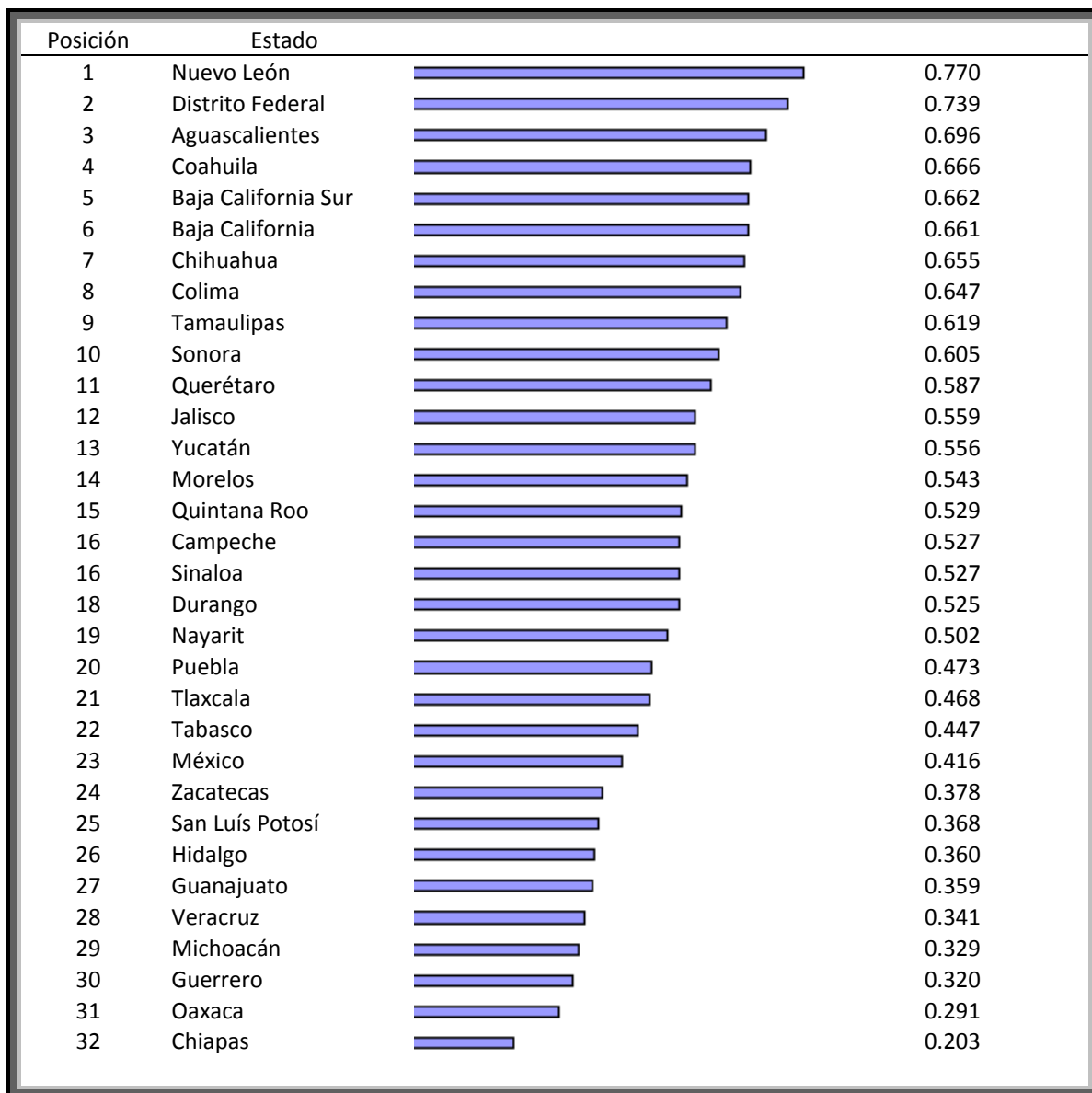
⁶²⁴ Ibid. p.46

MARCO INSTITUCIONAL 1999⁶²⁵

| Posición | Estado | | |
|----------|---------------------|---|-------|
| 1 | Aguascalientes |  | 0.787 |
| 2 | Guanajuato |  | 0.737 |
| 3 | Querétaro |  | 0.725 |
| 4 | Nuevo León |  | 0.711 |
| 5 | Tamaulipas |  | 0.652 |
| 6 | Coahuila |  | 0.650 |
| 7 | Chihuahua |  | 0.641 |
| 8 | Michoacán |  | 0.625 |
| 9 | Hidalgo |  | 0.617 |
| 10 | Campeche |  | 0.605 |
| 11 | Baja California |  | 0.585 |
| 12 | Tabasco |  | 0.580 |
| 13 | Oaxaca |  | 0.564 |
| 14 | Colima |  | 0.558 |
| 15 | Baja California Sur |  | 0.536 |
| 16 | Sonora |  | 0.528 |
| 17 | Durango |  | 0.513 |
| 18 | Yucatán |  | 0.509 |
| 19 | Sinaloa |  | 0.490 |
| 20 | Puebla |  | 0.465 |
| 21 | Veracruz |  | 0.433 |
| 22 | Tlaxcala |  | 0.401 |
| 23 | Zacatecas |  | 0.392 |
| 24 | Quintana Roo |  | 0.378 |
| 25 | México |  | 0.373 |
| 26 | Nayarit |  | 0.356 |
| 27 | San Luís Potosí |  | 0.333 |
| 28 | Jalisco |  | 0.329 |
| 29 | Chiapas |  | 0.321 |
| 29 | Morelos |  | 0.321 |
| 31 | Distrito Federal |  | 0.275 |
| 32 | Guerrero |  | 0.241 |

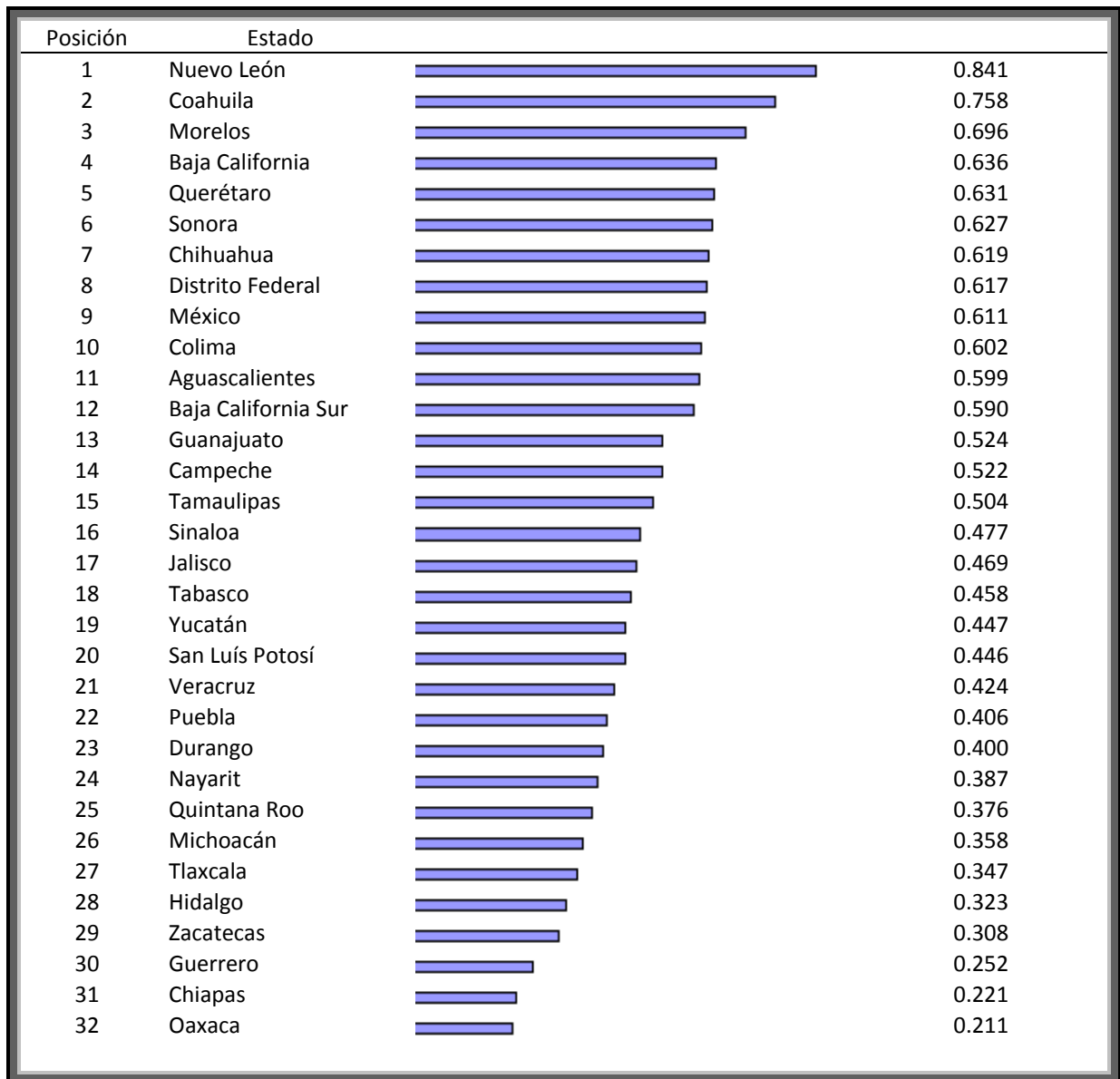
⁶²⁵ Ibid. p.48

RECURSOS HUMANOS 1999⁶²⁶



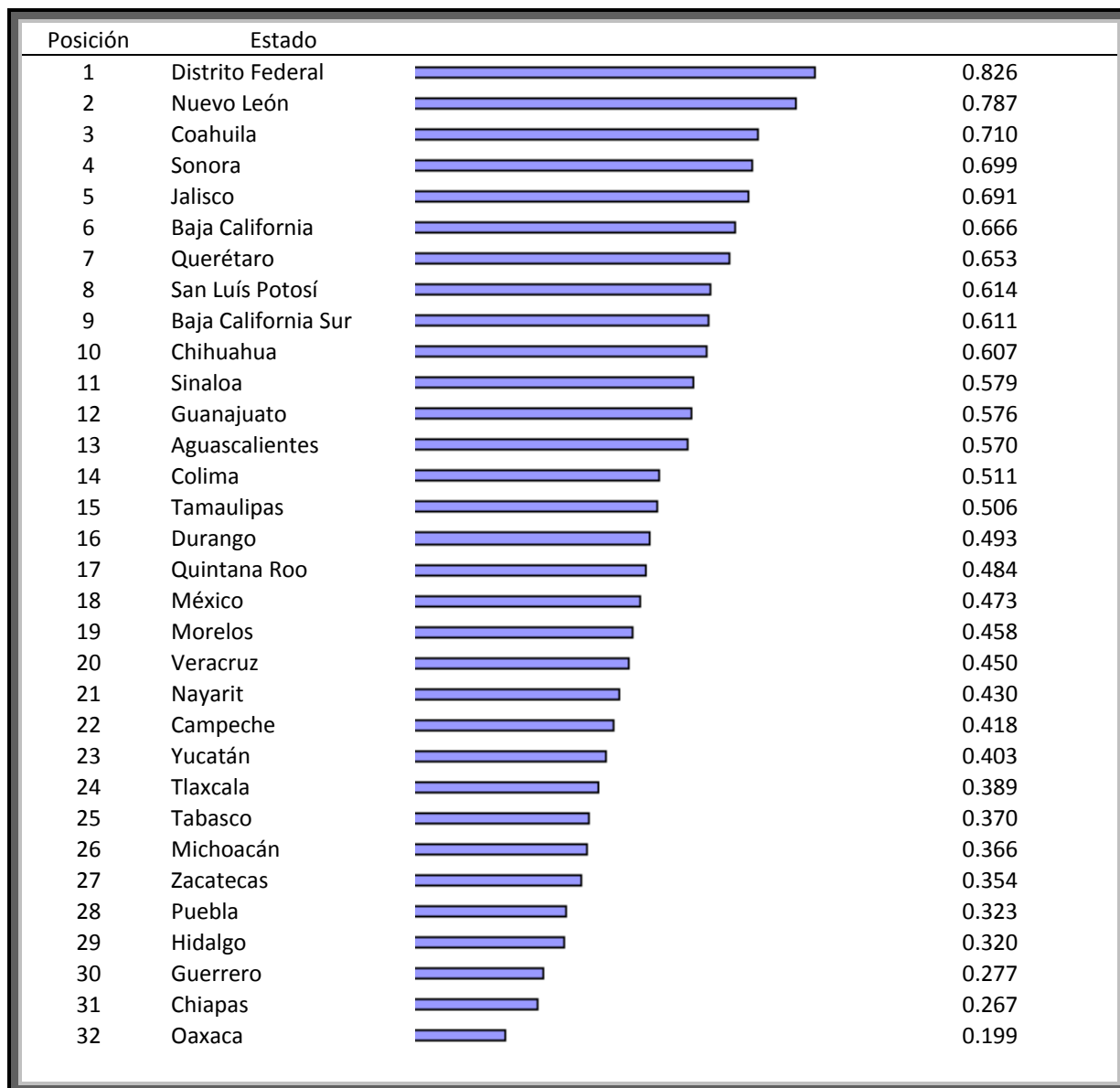
⁶²⁶ Ibid. p.49

CIENCIA Y TECNOLOGÍA 1999⁶²⁷



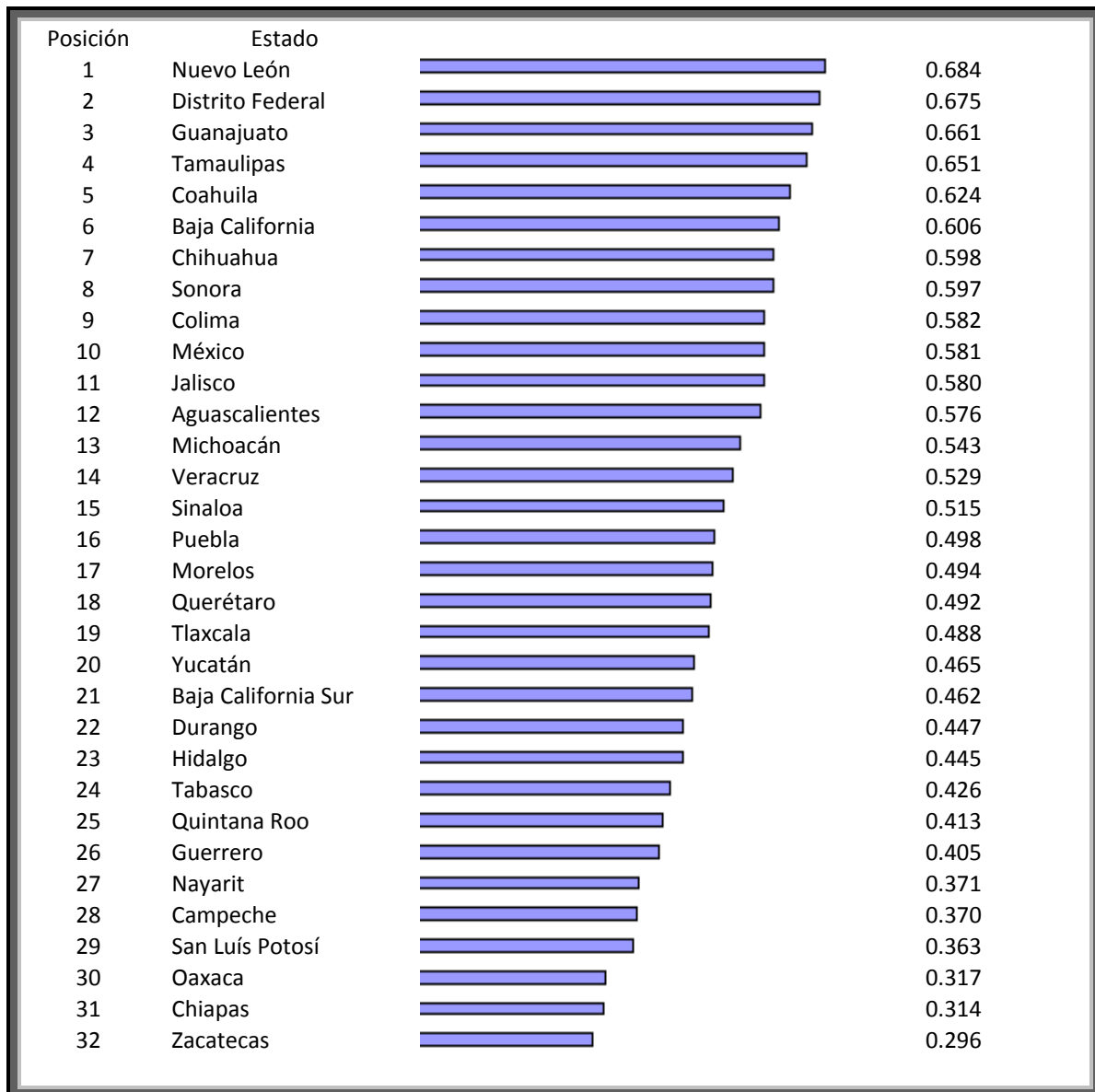
⁶²⁷ Ibid. p.51

RECURSOS FINANCIEROS 1999⁶²⁸



⁶²⁸ Ibid. p. 53

INFRAESTRUCTURA 1999⁶²⁹



⁶²⁹ Ibid. p. 54

ÍNDICE DE DESEMPEÑO TOTAL ESTATAL⁶³⁰

| ÍNDICE DE DESEMPEÑO TOTAL ESTATAL | Calificación obtenida | Posición nacional |
|-----------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Querétaro | 511 | 1 |
| Aguascalientes | 467 | 2 |
| Distrito Federal | 424 | 3 |
| Nuevo León | 413 | 4 |
| Tamaulipas | 408 | 5 |
| San Luís Potosí | 404 | 6 |
| Yucatán | 404 | 6 |
| Chihuahua | 403 | 8 |
| Guanajuato | 401 | 9 |
| Coahuila | 399 | 10 |
| Quintana Roo | 388 | 11 |
| Hidalgo | 372 | 12 |
| Durango | 371 | 13 |
| Baja California Sur | 370 | 14 |
| Tlaxcala | 362 | 15 |
| Colima | 360 | 16 |
| Sonora | 357 | 17 |
| Puebla | 353 | 18 |
| Baja California | 349 | 19 |
| México | 340 | 20 |
| Tabasco | 335 | 21 |
| Zacatecas | 335 | 21 |
| Jalisco | 334 | 23 |
| Michoacán | 330 | 24 |
| Oaxaca | 330 | 24 |
| Chiapas | 329 | 26 |
| Morelos | 315 | 27 |
| Nayarit | 315 | 27 |
| Sinaloa | 301 | 29 |
| Campeche | 291 | 30 |
| Guerrero | 288 | 31 |
| Veracruz | 257 | 32 |

⁶³⁰ Cuadros de Garza Cantú, Vidal, Polendo Garza, José y García Hernández, Francisco, *Los estados mexicanos. Sus activos y su dinamismo económico y social.* EGAP-Porrúa. México, 2005. p.117

ÍNDICE DE DESEMPEÑO ECONÓMICO⁶³¹

| ÍNDICE DE DESEMPEÑO ECONÓMICO | Análisis dinámico: | Análisis estático: |
|----------------------------------|--------------------|---------------------------|
| | cambio en los 90' | nivel al final de los 90' |
| Aguascalientes | 4 | 16 |
| Baja California | 4 | 6 |
| Baja California Sur | 22 | 24 |
| Campeche | 24 | 12 |
| Coahuila | 2 | 4 |
| Colima | 18 | 26 |
| Chiapas | 15 | 29 |
| Chihuahua | 9 | 8 |
| Distrito Federal | 8 | 1 |
| Durango | 12 | 19 |
| Guanajuato | 6 | 14 |
| Guerrero | 30 | 30 |
| Hidalgo | 28 | 25 |
| Jalisco | 23 | 5 |
| México | 13 | 7 |
| Michoacán | 19 | 20 |
| Morelos | 29 | 17 |
| Nayarit | 25 | 27 |
| Nuevo León | 3 | 2 |
| Oaxaca | 32 | 32 |
| Puebla | 11 | 15 |
| Querétaro | 1 | 3 |
| Quintana Roo | 21 | 21 |
| San Luís Potosí | 15 | 13 |
| Sinaloa | 27 | 23 |
| Sonora | 6 | 10 |
| Tabasco | 14 | 11 |
| Tamaulipas | 9 | 9 |
| Tlaxcala | 17 | 28 |
| Veracruz | 30 | 18 |
| Yucatán | 19 | 22 |
| Zacatecas | 26 | 31 |

⁶³¹ Garza Cantú, V. Op.cit. p.107

ÍNDICE DE DESEMPEÑO SOCIAL⁶³²

| ÍNDICE DE DESEMPEÑO SOCIAL | Análisis dinámico: cambio en los 90' | Análisis estático: nivel al final de los 90' |
|----------------------------|---|---|
| Aguascalientes | 13 | 8 |
| Baja California | 32 | 2 |
| Baja California Sur | 19 | 3 |
| Campeche | 15 | 26 |
| Coahuila | 24 | 6 |
| Colima | 25 | 9 |
| Chiapas | 9 | 32 |
| Chihuahua | 26 | 12 |
| Distrito Federal | 30 | 1 |
| Durango | 12 | 19 |
| Guanajuato | 7 | 21 |
| Guerrero | 14 | 22 |
| Hidalgo | 1 | 29 |
| Jalisco | 16 | 7 |
| México | 27 | 10 |
| Michoacán | 18 | 27 |
| Morelos | 22 | 16 |
| Nayarit | 27 | 17 |
| Nuevo León | 23 | 5 |
| Oaxaca | 2 | 31 |
| Puebla | 10 | 23 |
| Querétaro | 4 | 14 |
| Quintana Roo | 5 | 4 |
| San Luís Potosí | 3 | 24 |
| Sinaloa | 29 | 13 |
| Sonora | 30 | 15 |
| Tabasco | 19 | 20 |
| Tamaulipas | 17 | 11 |
| Tlaxcala | 11 | 18 |
| Veracruz | 21 | 30 |
| Yucatán | 8 | 28 |
| Zacatecas | 5 | 25 |

⁶³² Ibid. p.115

BIBLIOGRAFÍA:

- Alba, Carlos y Aguilar, Ismael, *A diez años del TLCAN: reorganización industrial*. Tomo N° 1. COLMEX. México, 2005.
- Alba, Carlos y Aguilar, Ismael, *A diez años del TLCAN: reorganización industrial*. Tomo N° 3. COLMEX. México, 2005.
- Altenburg, Tilman y Messner, Dirk, *América Latina Competitiva*. Instituto Alemán de Desarrollo-Nueva Sociedad. Venezuela, 2002.
- Altwater, Elmar y Mahnkpf Birgit. *Las limitaciones de la globalización*. UNAM – Siglo XXI. México, 2002.
- Arce Macías, Carlos; Mendoza Cabrero, Enrique; y Ziccardi Contigiani, Alicia, *Ciudades del siglo XX: ¿Competitividad o cooperación?* CIDE-Porrúa. México, 2005.
- Argüelles, Antonio y Gómez Mandujano, José Antonio, *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*. Nacional Financiera-FCE. México, 1994.
- Benavides, Olga, *Competencias y competitividad*. McGraw Hill. Colombia, 2002.
- Boyer, Robert y Dranche, Daniel, *States against markets. The limits of globalization*. Routledge. Londres, 1996.
- CEPAL. *Transformación productiva con equidad*. CEPAL. Santiago, 1990.
- Cervantes Islas, Joel, *Programas de ajuste de México y Brasil*. Centro de Estudios Latinoamericanos. México, 1990.
- Chang Ha-Joon, *The Political Economy of Industrial Policy*. St. Martin's Press. Nueva York, 1996.
- Chapoy Bonifaz, Alma, *La Comunidad Económica Europea: banco central único y moneda común*. UNAM. México, 1993.
- Clair, Wilcox, *A charter for world trade*. MacMillan. Nueva York, 1949.
- Clavijo, Fernando, *Reformas económicas en México 1982–1999*. Trimestre económico N° 92. CEPAL-FCE. México, 2000.
- Cordera, Rolando, *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. Trimestre económico N° 39. FCE. México, 1981.
- Dabat Latrubesse, Alejandro y Toledo Patiño, Alejandro, *Internacionalización y crisis en México*. UNAM. México, 1999.
- De la Reza, Germán y Conde Hernández, Raúl, *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*. UAM-Plaza y Valdez Editores. México, 1999.

- Dornbusch, Rudiger y Edwards, Sebastián, *Reforma, recuperación y crecimiento. América Latina y Medio Oriente*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 1997.
- Dosi, Giovanni, Pavitt, Keith y Soete, Luc, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*. SECOFI-CONACyT, México, 1993.
- Druker, Peter, *La administración en una época de grandes cambios*. Editorial sudamericana. Argentina, 1997.
- Douglas, North, “Institutions”. *Journal of Economic Perspectives*. No. 5. Winter
- Ekelund, Robert, *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. McGraw Hill. México, 1992.
- Escobedo, Juan Francisco, *Comunicación y transparencia de los poderes del Estado*. Imagogenia. México, 2003.
- Esser, Klaus, *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*. Instituto Alemán de Desarrollo- Editorial Nueva Sociedad. Venezuela, 1999.
- Fea, Ugu, *Competitividad es calidad total. Manual para salir de la crisis y generar empleo*. Alfaomega. Colombia, 1993.
- Finger, Michael y Olechowski, Andrzej, *La Ronda Uruguay. Manual para las negociaciones comerciales multilaterales*. Banco Mundial. Estados Unidos, 1989.
- Fitzgerald, Robert, *The State and Economic Development. Lessons from the far East*, No. 2. *Studies Far Business*. New York, 1990.
- Garza Cantú, Vidal, Polendo Garza, José y García Hernández, Francisco, *Los estados mexicanos. Sus activos y su dinamismo económico y social*. EGAP-Porrúa. México, 2005.
- Gilpin, Robert. *El reto del capitalismo global. La economía mundial en el siglo XXI*. Océano. España-México, 2003.
- Gilpin, Robert. *La Economía Política en la Relaciones Internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano. Argentina, 1990.
- Gilpin, Robert, *Global political economy. Understanding the international economic order*. Princeton University Press. New Jersey, 2001.
- Gómez Cruz, Oscar y Franco Corzo, Julio, *Gobierno inteligente. Hacia un México competitivo*. Limusa. Grupo Noriega. México, 2006.
- Hammer Michel y Champy James. *Reingeniería*. Norma. Colombia, 1994.
- Hane, Misiko, *Breve Historia de Japón*. Alianza. Madrid, 2003.
- Hayek, Frederich. A., *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid, 1990.
- Hernández Laos, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*. FCE. México, 1985.
- ITESM, *La competitividad de los Estados Mexicanos*. ITESM. México, 1999.

- Jeanoot, Fernando, *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*. UAM – Porrúa. México, 2001.
- Jonson, Chalmers, *Political Institutions and economic performance: the government- business relationship in Japan, South Korea and Taiwan*. Deyo. Japón, 1987.
- Katz, Isaac M, *La apertura comercial y su impacto regional sobre la economía mexicana*. ITAM-PARMEC. México, 1998.
- Kozul-Wright, Richard y Rowthorn, Robert, *Transnational corporations and the global economy*. St. Martins. Nueva York, 1997.
- Krugman, Paul y Obatfeld, Maurice. *Economía internacional: teoría y política*. Mc Graw Hill. España, 1995.
- Maggi, Claudio y Messner, Dirk, *Gobernanza global. Una mirada desde América Latina. El rol de la región frente a la globalización y a los nuevos desafíos de la política global*. Fundación desarrollo y paz- Nueva sociedad. Venezuela, 2003.
- Martínez Cortes, J. Ignacio, *Lineamientos de política industrial*. UNAM. México, 1996.
- Messner, Dirk, *Latinoamérica hacia la Economía Mundial: condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica*. Material de trabajo N° 5. Fundación Friedrich Ebert. Argentina, 1998.
- Moutinho dos Santos, Edmilson, “La tecnología como condición básica para acceder a una energía más costosa”. *Revista Investigación Económica*. Publicación bimensual. N° 340. Mayo-Junio.2006. Facultad de Economía-UNAM. México, 2006.
- Montel, Christian, “La política comercial estratégica. Estado de la teoría y perspectivas”. *Revista Económica y Boletín Económico de ICE*. N° 725. Madrid, 1994.
- OCDE. *Technology and the economy. The key relationship*. OCDE. Paris, 1992.
- Oster, Sharon M., *Análisis moderno de la competitividad*. Oxford University Press. México, 2000.
- Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*. Siglo XXI. México, 1997.
- Pietrobelli, Carlo y Rabellotti, Roberta, *Mejora de la competitividad en clustesr y cadenas productivas en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, 2005.
- Porter, Michael, *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de competencia*. Patria cultural – Compañía editorial continental. México, 2000.
- Porter, Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janes. Barcelona, 1991.
- Porter, Michael, *Ser competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Ediciones Deusto. España, 2003.
- Porter, Michael, *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desarrollo superior*. CECOSA. México, 2002.
- Reyes Heróles, Jesús, *La Carta de la Habana*. EDIAPSA. México, 1948.

- Romo Murillo, David, Romero Hernández, Omar y Samaniego Breach, Ricardo, *Industria y medio ambiente en México. Hacia un nuevo paradigma para el control de la contaminación*. ITAM-Porrúa. México, 2005.
- Rozo, Carlos A, *La política macroeconómica en México*. Siglo XXI. México, 1998.
- Rubio, Luís, *El poder de la competitividad*. FCE-CIDAC. México, 2005.
- Rubio, Luís, *Políticas económicas del México contemporáneo*. FCE. México, 2001.
- Rubio, Luís y Fernández, Arturo, *México a la hora del cambio*. Cal y arena, CIDAC e ITAM. México, 1995.
- Salas-Porrás, Alejandra, *Grupos empresariales en Chihuahua de 1920 al presente*. CIDE. México, 1992.
- Samuelson, Paul y Nordhaus, William, *Economía*. Mc Graw Hill. Madrid, 2002.
- Sánchez-Ugarte, Fernando, Fernández Pérez, Manuel y Pérez Motta, Eduardo, *La política industrial ante la apertura*. SECOFI – FCE. México, 1994.
- Simai, Mihaly, *Global power structure, technology and world economy*. Publishers limited. Hungría, 990.
- Sobrino, Jaime, *Competitividad de las ciudades en México*. COLMEX. México, 2003.
- Soto Reyes, Ernesto, Aboites Aguilar Jaime, y Ortiz Cruz, Etelberto. *Estado versus Mercado ¿ruptura o nueva forma de regulación?* UAM-Porrúa. México, 2003.
- Sotomayor Valencia, Margot, *México, candidato al cambio estructural en el marco de la transformación global*. UNAM, México, 1992.
- Spero, Joan Edelman, *Política económica internacional*. El Ateneo. Argentina, 1988.
- Spero, Joan Edelman y Hart, Jaffrey, *The politics of international economic relations*. Routledge. Londres y Nueva York, 1997.
- Stiglitz, Joseph E. and Charlton, Andrew, *Fair trade for all. How trade can promote development*. Oxford University press. Gran Bretaña, 2005.
- Story, Dale, *Industria, Estado y Política en México. Los empresarios y el poder*. Grijalvo. México, 1990.
- Strange, Susan, *States and Markets*. Pinter Publishers. Reino Unido, 1998.
- Tamames, Ramón, *Estructura Económica Internacional*. Alianza. Madrid, 2001.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Wade, Robert, *El Mercado Dirigido*. FCE. México, 1999.
- Weiss, John, *Industry in developing countries. Theory, Policy and Evidence*, Routledge. New York, 1991.
- Williamson, John, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. Gernika. México, 1991.

CIBEROGRAFÍA:

- <http://docencia.izt.uam.mx/egt/proyectos/repfinmaq.pdf> Revisado el 11 de abril de 2008
- [http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp/International Centre for Settlement of Investment Disputes.](http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp/International%20Centre%20for%20Settlement%20of%20Investment%20Disputes) Revisado el 12 de febrero 2006
- http://portal.sre.gob.mx/con_mcallen/pdf/Boletin_23_abr_07.doc / Boletín de información económica de coyuntura. Revisado el 28 de agosto de 2007
- <http://portal.sre.gob.mx/espana/pdf/boletineconomico.pdf>/Boletín de información económica de coyuntura. Revisado el 2 de Agosto de 2007
- http://revistas.colmex.mx/revistas/11/art_11_255_726.pdf Revisado el 13 de abril de 2008.
- http://ses4.sep.gob.mx/ayc/ocde/pees/pdf/5_8.pdf Revisado el 11 de abril de 2008
- http://www.anuies.mx/servicios/p_anuies/publicaciones/revsup/res092/txt3.htm /Educación y Desarrollo en México. Hacia un círculo virtuoso. Revisado el 5 de abril de 2007
- <http://www.banxico.org.mx/documents/%7B86649D44-D799-0488-DDB6-7B019CFA67FF%7D.pdf>/ Informe macroeconómico. Revisado el 10 de noviembre de 2007
- <http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download?documentId=%7B2A9B4AF2-E56F-BEEB-B26B-C7E385106BAC%7D.pdf> /La economía mexicana: evolución reciente y perspectivas. Revisado el 12 de febrero de 2006
- http://www.banxico.org.mx/sistemasdepago/didactico/publicInstInternacionales/reporte_mexico.pdf / Sistemas de compensación y liquidación de pagos y valores en México. Revisado el 25 de Octubre de 2006
- <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19319/rodriguez.pdf> /Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas. Revisado el 12 de diciembre de 2005
- http://www.cide.edu/programas/Mexico_contexto_recuperacion_crecimiento_economia_mundial.pdf /México en el contexto de la recuperación del crecimiento de la economía mundial: escenarios 2005-2006. Revisado el 23 de Mayo de 2006
- <http://www.g77.org/doc/index.html> /Información general del Grupo de los 77. Revisado el 11 de marzo de 2006
- <http://www.iadb.org/sds/doc/int53B3.PDF> /Mejora de la competitividad en clustes y cadenas productivas en América Latina. Revisado el 18 de noviembre de 2007
- <http://www.jornada.unam.mx/2008/01/09/index.php?section=economia&article=020n2eco> /Siguen en alza los precios del petróleo y el oro. Revisado el 9 de enero de 2008
- http://www.oecd.org/document/21/0,3343,es_36288966_36288120_36441429_1_1_1_1,00.html /Los países miembros de la OCDE. Revisado el 16 de abril de 2007

- <http://www.rlc.fao.org/prior/comagric/pdf/diferencia.pdf> /La diferenciación entre los países en desarrollo dentro de la OMC: consideraciones para una nueva iniciativa de diferenciación en agricultura. Revisado el 26 de mayo de 2006
- <http://www.sre.gob.mx/republicacheca/boletines/enero04.doc> Revisado el 11 de abril de 2008.
- <http://www.treas.gov/offices/enforcement/ofac/legal/statutes/twea.pdf> /Trading with the enemy act (“TWEA”). Revisado el 29 de marzo de 2006
- <http://www.un.org/law> /Legislación internacional. Revisado el 12 de febrero de 2006
- <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=2187&lang=3> /Clasificación de países y territorios. Revisado el 26 de mayo de 2006
- <http://www.unesco.org/issj/rics172/Fulltext172spa.pdf> /Las novedades de la mundialización y sus repercusiones en las ciudades. Revisado el 18 de Agosto de 2006
- <http://www.uaq.mx/pifi/PIDE-2000-2010/pide2000-2010/entorno.html> Revisado el 8 de abril de 2008.
- http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/havana_s.pdf /Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, celebrada en la Habana. Revisado el 24 de enero de 2006