



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

T e s i s

**Determinantes de la Competitividad Internacional en
México**

Que para obtener el grado de:

Maestro en: Negocios Internacionales

Presenta: Pedro Alberto Ochoa López

Tutor (Director de la tesis): Víctor Manuel Alfaro Jiménez

México, D.F. a 14 de marzo de 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

DEDICATORIA

Con todo mi amor y cariño para Andrea, mi hermosa esposa.

A Raphael, mi primogénito para que siempre tenga un motivo de inspiración.

I	INTRODUCCIÓN	i
	CAPITULO 1 MARCO GLOBAL DE LA COMPETITIVIDAD	12
	CAPITULO 2 UBICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD MEXICANA EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	59
	CAPITULO 3 ESTUDIO COMPARADO MEXICO - ESTADOS UNIDOS	125
	CAPITULO 4 ENTENDIENDO EL COMPORTAMIENTO DEL MEXICANO	185
	CONCLUSIONES	209
	ANEXO 1	237
	ANEXO 2	239
	INDICE DE TABLAS	244
	INDICE DE FIGURAS	246
	INDICE DE GRAFICAS	247
	GLOSARIO	248
	SIGLAS Y ACRONIMOS	253
	INDICE DE ONOMASTICO	255
	FUENTES DE INFORMACION	257

I	INTRODUCCIÓN	i
II	ANTECEDENTES	i
III	JUSTIFICACIÓN	ii
IV	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	iii
V	HIPÓTESIS	iv
VI	OBJETIVOS	v
VII	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	vi
VIII	MARCO TEÓRICO	viii
CAPITULO 1	MARCO GLOBAL DE LA COMPETITIVIDAD	12
1,1	Definición de competitividad	12
1,2	La Competitividad de las Naciones	12
1.2.1	Condiciones de factores de producción	15
1.2.2	Condiciones de la demanda	17
1.2.3	Sectores afines y auxiliares	18
1.2.4.	Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas	19
1,3	Plan Nacional de Desarrollo 2007 - 2012	21
1.3.1	Eje 1. Estado de derecho y seguridad	22
1.3.2	Eje 2. Economía competitiva y generadora de empleos	24
1.3.3	Eje 3. Igualdad de oportunidades	26
1.3.4	Eje 4. Sustentabilidad ambiental	27
1.3.5	Eje 5. Democracia efectiva y política exterior responsable	28
1,4	Comisión Federal de Competencia	31
1.4.1	Aspectos Generales de la CFC	31
1.4.2	Casos de controversia	32
1.4.2.1	Alimentos y bebidas	33
1.4.2.2	Transporte	34
1.4.2.3	Telecomunicaciones	35
1.4.2.4	Servicios Financieros	36
1.4.2.5	Farmacéutica	38

1.4.2.6	Energía	39
1.4.2.7	Otros productos y servicios	40
1,5	Factores de Competitividad de acuerdo al IMCO 2006	42
1.5.1	Sistema de derecho confiable y objetivo	44
1.5.2	Manejo sustentable del medio ambiente	45
1.5.3	Sociedad incluyente, preparada y sana	46
1.5.4	Macroeconomía estable	47
1.5.5	Sistema político, estable y funcional	48
1.5.6	Mercados de factores eficientes	49
1.5.7	Sectores precursores de clase mundial	50
1.5.8	Gobierno eficiente y eficaz	51
1.5.9	Relaciones internacionales benignas	52
1.5.10	Sectores económicos con potencial	53
1.5.11	Conclusiones de la competitividad de México del 2004 al 2006	54
CAPITULO 2	UBICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD MEXICANA EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	59
2,1	Banco Mundial	59
2.1.1	Aspectos Generales del Banco Mundial	59
2.1.1.1	Finalidad del Banco Mundial	59
2.1.1.2	Diferencia del Banco Mundial de un banco comercial	60
2.1.1.3	Sistema de préstamos	60
2.1.1.4	Representatividad en el Banco Mundial	61
2.1.1.5	Reseña sobre México	62
2.1.1.5.1	Avances en el desarrollo	62
2.1.1.5.2	Cooperación entre México y el Banco Mundial	63
2.1.1.5.3	Logros de Proyectos	64
2.1.2	Indicadores	66
2.1.2.1	Doing Business 2009	66
2.1.2.2	Perfil General de México	69
2.1.2.3	Apertura de un negocio	70
2.1.2.4	Manejo de permisos de construcción	70
2.1.2.5	Contrato de trabajadores	71
2.1.2.6	Registro de propiedades	71

2.1.2.7	Obtención de crédito	72
2.1.2.8	Protección al inversionista	72
2.1.2.9	Pago de impuestos	73
2.1.2.10	Comercio Transfronterizo	73
2.1.2.11	Cumplimiento de Contratos	74
2.1.2.12	Cierre de una empresa	74
2.1.3	Recomendaciones del BM a México	75
2.1.3.1	Transición política y proceso institucional	75
2.1.3.2	Financiamiento público y privado para un crecimiento equitativo	76
2.1.3.3	Regulación, competencia y clima de inversión	76
2.1.3.4	Fortalecimiento de la protección social en México	77
2.1.3.5	Políticas de innovación	77
2.1.3.6	Manejo ambiental y crecimiento	78
2.1.3.7	Capital Humano	78
2.1.3.8	Desarrollo rural	79
2.1.3.9	Evitar crisis por el agua	79
2.1.3.10	Sector petrolero y gas	80
2.1.3.11	Infraestructura y crecimiento económico	80
2,2	Fondo Monetario Internacional	81
2.2.1	Aspectos Generales del Fondo Monetario Internacional	81
2.2.1.1	Finalidad del FMI	81
2.2.1.2	Actividades del FMI	82
2.2.1.3	El FMI y el fomento a la estabilidad económica mundial	84
2.2.2	Indicadores de vulnerabilidad	86
2.2.2.1	Conclusión de la consulta con México en 2006	89
2.2.2.2	Indicadores económicos seleccionados para México	93
2,3	Foro Económico Mundial	95
2.3.1	Aspectos Generales del Foro Económico Mundial	95
2.3.2	Indicadores de Competitividad Global	96
2.3.2.1	Descripción	97
2.3.2.2	Resultados destacados 2008 - 2009	97
2,4	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	107

2.4.1	Aspectos Generales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	107
2.4.1.1	Comentarios iniciales para el estudio OCDE México	109
2.4.2	Perspectiva de corto plazo	111
2.4.3	Desempeño en el mediano plazo	113
2.4.4	Finanzas Públicas	115
2.4.5	Integración a la economía global	117
2.4.6	Infraestructura	119
2.4.7	Empleos y combate a la pobreza	121
2.4.8	Comentarios finales	124
CAPITULO 3 ESTUDIO COMPARADO MEXICO - ESTADOS UNIDOS		125
3,1	Anotaciones históricas de dos naciones	125
3.1.1	Periodo correspondiente al Siglo XIX	125
3.1.2	Periodo correspondiente al Siglo XX	135
3,2	El TLCAN	146
3.2.1	El Concenso de Washington	146
3.2.2	Breves comentarios sobre el TLCAN	149
3.2.3	Otros acuerdos comerciales de México	153
3,3	Desglobalización	162
3.3.1	Qué se entiende por globalización	162
3.3.2	Fenómeno de la desglobalización	164
3.3.3	Escenarios posibles para la desglobalización	169
3,4	La crisis financiera mundial del 2008	175
3.4.1	Definición	175
3.4.2	Evolución de la crisis	176
3.4.3	Cómo le afectará a México la crisis mundial	181
3.4.4	Pronóstico de crecimiento y plan de acción para México en 2009	183
CAPITULO 4 ENTENDIENDO EL COMPORTAMIENTO DEL MEXICANO		185
4,1	La diversidad del mexicano	185
4,2	Factores socioculturales	188
4,3	El Trabajador mexicano	194
4,4	Conductas laborales internacionales	199
4.4.1	Norteamérica	200

4.4.2	Latinoamérica	201
4.4.3	Europa Occidental	203
4.4.4	India	204
4.4.5	China	205
4.4.6	Japón	206
4.4.7	El Islam	208
	CONCLUSIONES	209
	ANEXO 1	237
	ANEXO 2	239
	INDICE DE TABLAS	244
	INDICE DE FIGURAS	247
	INDICE DE GRAFICAS	248
	GLOSARIO	249
	SIGLAS Y ACRONIMOS	254
	INDICE DE ONOMASTICO	256
	FUENTES DE INFORMACION	258

I INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se analizará cuál es el papel desempeñado por México dentro del concepto de competitividad a nivel mundial. Por supuesto que se comenzará por la definición de este concepto y el sustento teórico estará basado en los argumentos de Michael Porter, quien es un economista destacado y reconocido internacionalmente como un perito en la materia.

La importancia de este trabajo de investigación, radica en que no hay ninguna fuente bibliográfica que muestre los resultados de competitividad internacional, conjuntamente, en un mismo período realizados por los organismos internacionales que son el Banco Mundial, el Foro Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio y la OCDE. La investigación nacional está sustentada con datos del IMCO (Instituto Mexicano para la Competitividad).

De todas estas instituciones, se han tomado los datos más recientes y, aunque algunas veces varían el criterio a evaluar, todas ellas apuntan que en México tenemos problemas estructurales, empezando por el capital humano y que no nos han permitido avanzar adecuadamente. Sin embargo, existe mucho potencial en nuestra nación sea una de las principales economías emergentes para los próximos años.

La tarea es ardua y requiere muchas exigencias para revertir las caídas en los índices de competitividad, que año con año, descendemos por los peldaños del precipicio económico. Pero el primer paso, es conocer las distintas variables socio económicas que nos atañen, tener un espíritu crítico y objetivo, para posteriormente tomar la responsabilidad y hacer un esfuerzo común para el beneficio propio y el de las próximas generaciones.

II ANTECEDENTES

México se incorporó con mayor fuerza al mercado mundial en los últimos quince años del siglo pasado. Muchos acontecimientos han sucedido desde entonces y valdría la pena detenerse un poco y observar si, al día de hoy, hemos avanzado ó retrocedido en los niveles de competitividad.

III JUSTIFICACIÓN

Debido a que el autor del presente trabajo de investigación tiene una formación como Ingeniero Industrial, siempre le han interesado temas relativos a la productividad empresarial. Con el paso de los años, acumuló una muy buena experiencia laboral en el área de Adquisiciones (*procurement*) junto con todas las áreas afines que ésta involucra; Compras, Tráfico Internacional, Logística, Almacenes y Distribución, Producción y Control de Calidad, Recursos Humanos, Legal, etc.

Por la naturaleza del desempeño profesional, el tema de negociación es una parte primordial de la tarea en Compras, y más aún cuando se ha logrado alcanzar la posición de Gerente de Compras. En este tiempo se ha observado que profesionalmente muchas personas adolecen de compromiso y responsabilidad para asumir sus tareas encomendadas. Frases como “el que no transa no avanza”. O aquellas veces cuando se les imponen mediciones a los empleados para revisar y evaluar su desempeño laboral, muchas veces hay resistencia por que la gente no tiene la costumbre de competir ni ser esforzada. Si esto es en una persona, ¿cómo será en su núcleo familiar? ¿Cómo será en su ámbito social? Si tuviera que representar a México internacionalmente ¿qué papel haría?

Más allá de la competencia de las personas, están las empresas. Estas organizaciones son uno de los principales motores de la economía nacional y muchas veces tiende que hacer frente a diversas situaciones para mantenerse en el mercado. Muchas que logran sobrevivir se han visto obligadas a competir y a mejorar sus estándares de servicio día a día, que de otra forma estarían obligadas a morir y a crear más desempleo. La competencia es ruda y a menudo agresiva.

No hay que olvidar al gobierno quien en su papel de Estado sirve como ente regulador y quien ha propiciado cualquier cantidad de tratados comerciales y adhesión a organismos internacionales como el Banco Mundial, el FMI, etc. y no olvidemos que estas condiciones crean derechos y obligaciones para el Estado Mexicano y su sociedad en general.

Es de un interés del autor, tener un trabajo de investigación actual sobre la competitividad mexicana que contribuya al estudio y comprensión del México de hoy, en base a una serie de estudios con disciplinas como economía, historia, cultura nacional y contando con la opinión bien fundada de organismos internacionales quienes son además los principales evaluadores de la competitividad mexicana. A estas razones hay que sumar la motivación e interés para obtener el título de Maestría en Negocios Internacionales.

IV PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En un artículo publicado en el periódico El Universal¹ fechado el 25 de septiembre de 2005, se puede leer el desplome de la competitividad en México, de acuerdo con el listado del Foro Económico Mundial. Esto no es novedad, por que por cuarto año consecutivo hemos caído del lugar 48 al 55 dentro de un conjunto de 117 países.

Sobre el índice de calidad de las instituciones públicas, caímos del lugar 59 al 71; en el índice de competitividad para los negocios nos desplazamos del lugar 55 al 60, y de la calidad del entorno para los negocios nos movimos de la posición 56 al 62, y todo en un solo año. Solo mejoramos en la estabilidad macroeconómica pasando del lugar 49 al lugar 43.

PAÍS	2005	2004	Comparativo
Finlandia	1	1	Igual
Estados Unidos	2	2	Igual
Taiwán	5	4	Bajó
Japón	12	9	Bajó
Canadá	14	15	Subió
Corea	17	29	Subió
Chile	23	22	Bajó
China	49	46	Bajó
India	50	55	Subió
Egipto	53	62	Subió
México	55	48	Bajó
Brasil	65	57	Bajó
Argentina	72	74	Subió
Chad	117	104	Bajó

Tabla 1. Clasificación Mundial de Competitividad

De acuerdo con los analistas, la incertidumbre política y la parálisis del gobierno afectaron el posicionamiento del país y señalan como factores de preocupación los siguientes:

- Incertidumbre política
- Parálisis en la ejecución de políticas
- Niveles de corrupción
- Falta de vínculos del sector público y privado
- Altos niveles de criminalidad
- Ausencia del debate público sobre desafíos que enfrenta el país

¹ El Universal 25/09/05, págs 1 y B7

¿Cómo debemos interpretar este breve análisis? Probablemente haciendo una investigación económica para obtener indicadores y proyecciones, pero también es válido hacer una reflexión de lo que significa ser mexicano, quienes somos y hacia dónde vamos.

¿Por qué siendo México un país estratégico y rico en recursos naturales y en cultura no ha alcanzado un mejor nivel de desarrollo? Es interesante tomar algunas consideraciones sociales y de cultura laboral frente a otras naciones, por que debemos reconocer la gran capacidad del mexicano para enfrentar adversidades y para resolver diversas situaciones con mucho ingenio y en el menor tiempo posible.

V HIPÓTESIS

- a) Para ser competitivo a nivel mundial, se requiere establecer las “reglas del juego”; es decir, definir el significado y los factores a ser evaluados a través de instituciones internacionales.
- b) En el mundo globalizado del cual México hace parte importante, es de vital importancia que nuestro país mantenga una economía sana para atraer inversión extranjera directa (IED) y gozar de los beneficios de la economía mundial.
- c) La competitividad nacional se ha visto influenciada con la historia que compartimos en común con EU, quienes siempre han ocupado una posición importante en los acontecimientos políticos, económicos, sociales y culturales, desde los tiempos del México independiente hasta nuestros días.
- d) El aspecto cultural y social de México, es un factor determinante en la competitividad nacional.

VI OBJETIVOS

Objetivos de la Investigación

- ❖ Contribuir en la difusión del conocimiento económico, de la competitividad nacional y del mexicano que tiene de sí mismo, para ser mejores ciudadanos comprometidos con su sociedad y con el mundo.

Objetivo General

- ❖ Presentar los factores que son determinantes en los niveles de la competitividad mexicana en el actual ámbito internacional. Estos factores nos permitirán comprender la realidad de nuestro país ante el mundo, para actuar en consecuencia y ser una nación más próspera.

Objetivos Específicos

- Definir el concepto de competitividad, que para los fines del presente trabajo de investigación, nos dará la pauta para el desarrollo del mismo.
- Determinar el entorno de la competitividad nacional, encontrando el esquema gubernamental y sus factores de competencia.
- Establecer cuáles son los organismos internacionales que evalúan la competitividad internacional de México.
- Describir los factores de competencia que son evaluados por los organismos internacionales ya establecidos.
- Examinar los hechos más relevantes de la relación México – Estados Unidos, y observar el impacto más reciente de esa relación a finales del año 2008.
- Analizar la cultura del mexicano, para comprender su sociedad y desempeño laboral.

VII METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

a) Selección y definición del tema de investigación.- Competitividad nacional

b) Bibliografía básica

Méndez, Carlos

"Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación"

Ed. McGraw-Hill Interamericana, S.A., 3a. Edición, Colombia 2003

Prieto, Guillermo

"Lecciones Elementales de Economía Política"

Imprenta del Gobierno en Palacio, a cargo de J.M. Sandoval, 1876

Edición facsimilar, Banco Mexicano Somex, Miguel Angel Porrúa, Librero-
Editor, México 1991

Schettino, Macario

"Cien años de confusión, México en el Siglo XX"

Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V.

Impreso en México, primera reimpresión, 2007

Schettino, Macario

"Introducción a la economía para no economistas"

Ed. Prentice Hall, Impreso en México, 2002

Soto Batres Roberto, y García Calderón Luis

"Competitividad y desarrollo internacional"

Ed. Mc Graw Hill, Impreso en México, 2006

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

c) Profesor asesor.- Víctor Manuel Alfaro Jiménez

d) Ámbito definido.- País México. Período 2005 – 2008

e) Cronograma

ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
1 Selección del tema	■					
2 Hipótesis y objetivos	■					
3 Bibliografía básica	■					
4 Selección del profesor asesor	■					
5 Planteamiento del problema	■					
6 Desarrollo de objetivos	■					
7 Desarrollo del marco teórico	■					
8 Índice tentativo	■					
9 Desarrollo del capítulo 1	■	■				
10 Desarrollo del capítulo 2		■	■			
11 Desarrollo del capítulo 3			■	■		
12 Desarrollo del capítulo 4				■	■	
13 Elaboración de índices					■	
14 Edición, revisión y conclusiones de la investigación					■	
15 Trámites de titulación						■

Tabla 2. Cronograma de trabajo

VIII MARCO TEÓRICO

Durante la época del virreinato, la organización de la Hacienda Pública fue una de las grandes preocupaciones de la Corona, puede ello constatarse en los múltiples estudios que sobre el particular existen.²

El Imperio, primero, y la República después, heredaron el sistema hacendario virreinal; pero era lógico, salvo en muy contados aspectos, que el mismo no pudiera adaptarse a las nuevas condiciones sociales, económicas y financieras del México independiente.

En la mayor pobreza, nació la República, con un país devastado por una guerra de once años a consecuencia de los trescientos años de dominio colonial, y a excepción de la minería, que se encontraba en estado ruinoso, carecía de una economía propia. Hubo de recurrirse, entonces, al riguroso expediente de empréstitos; el de Londres fue el inicio, tan desolador como célebre, la historia lo registra con el nombre de “deuda inglesa”. Esta política de empréstitos, por la ausencia de recursos y capitales nacionales, culminaría con la intervención tripartita de 1861. La política financiera en los gobiernos de la época, en sus aspectos presupuestales, de gasto público impositivo, de moneda y crédito, fue un constante trastabillar, un ir de caída en caída, trágicas algunas como la guerra con los Estados Unidos de Norteamérica con su terrible consecuencia mutilatoria.

La Reforma y la República Restaurada dieron bases para la organización de aquél caos; en su administración el general Díaz implantó un sistema que creó una larga época de paz, aunque se dice, fundada en la desigualdad social y en la dependencia de capitales extranjeros.

El siglo XX en México es el siglo de la Revolución Mexicana. Pero ésta es un concepto, no un hecho histórico. La Revolución que marca el siglo en nuestro país nunca existió. La Revolución Mexicana sobre la que se funda el régimen político que gobernó el país desde 1938, y por casi 50 años, y que sigue muy dentro del alma de los mexicanos, es una construcción cultural que sin duda toma los hechos históricos y les da un sentido, pero que no se corresponde con ellos.³

² Prieto, Guillermo. *Lecciones Elementales de Economía Política*, Imprenta del Gobierno en Palacio, a cargo de J.M. Sandoval, 1876. Edición facsimilar, Banco Mexicano Somex, Miguel Angel Porrúa, Librero-Editor, México, 1991.

³ Schettino, Macario. *Cien años de confusión, México en el Siglo XX*, Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V., Impreso en México, primera reimpresión, 2007.

La Revolución es producto del Cardenismo. Lázaro Cárdenas logra crear un régimen político nuevo en México que sustituye al liberalismo autoritario de Juárez, Díaz, Obregón y Calles. Esa construcción cultural crea una ruptura que no existió y que le da un sentido de continuidad a movimientos totalmente dispares. Es decir, interpretamos los hechos ocurridos en México entre 1910 y 1938 partiendo en su resultado final. Es como si toda la historia nacional tuviera como centro el año milagroso en que Lázaro Cárdenas nacionalizara la industria petrolera.

Este régimen no es solo simbólico, es también una estructura política muy particular que reproduce el edificio social de la época colonial en el ropaje nuevo del corporativismo. Precisamente esta estructura le da solidez al régimen, puesto que es perfectamente compatible con una cultura política autoritaria, orgánica, elemental, estatal, que los mexicanos aprendieron y desarrollaron durante los dos siglos y medio de la dominación Habsburgo.

En este sentido, el régimen revolucionario es un retroceso frente al liberalismo autoritario. Lo es por que la sociedad regresa a una estructura de corte premoderno sin recibir a cambio ningún avance político. Más todavía, no hay siquiera una ganancia económica en este nuevo régimen, que incluso en sus mejores momentos no logrará para México un crecimiento económico superior al del resto del mundo. El *milagro económico* de la posguerra, que también anida en la mente del mexicano, simplemente nunca existió.

Al paso de los años, los mexicanos viven un poco mejor, por que todo el planeta vive un poco mejor a fines del siglo XX, pero sólo por eso. En el transcurso del siglo, la distribución del ingreso y la riqueza nunca mejoró significativamente. No se redujeron la discriminación ni el racismo de los mestizos, no cambió la estructura estamental, casi de castas, que arrastramos desde la Colonia. La riqueza en México se alcanza a través del régimen, sea en su interior, como político, o en conveniencia con él, como empresario, por que durante el siglo XX todas las empresas importantes fueron creadas desde el Estado, amparadas por él, rescatadas cuando fue necesario.

Así, en materia política el Régimen de la Revolución Mexicana es premoderno, mientras que en materia económica es precapitalista. Es un fósil del Siglo XVII que casi llegó a ver el inicio del Siglo XXI, pero que no ha muerto del todo por que está todavía en la mente de muchos mexicanos, por que su corazón sigue siendo como el régimen que lo hizo: autoritario, antiliberal, renuente a la competencia, refractario a las *ideas exóticas*, ensimismado.

El régimen revolucionario refuerza una cultura de subordinación política, patrimonialista y clientelar, que es sin duda, un lastre muy pesado para el Siglo XXI. En buena medida, compartimos con otros países latinoamericanos esta carga. No en vano fuimos todos parte del Imperio. Pero México tiene la particularidad de que inició un proceso de modernización que fue detenido no solo por una guerra civil, sino por la construcción de un régimen premoderno.

En este contexto, es importante señalar que la competitividad nacional no es sólo historia, sino que es una actividad que está íntimamente relacionada a fenómenos económicos desde un punto de vista agregado. Es decir de macroeconomía, que estudia fenómenos como el consumo, el ahorro, la inversión y la política económica desde un punto de vista que engloba las actividades de todos los agentes económicos.⁴

La microeconomía estudia cómo decide un consumidor, qué mercancías debe adquirir con un presupuesto limitado.

Hay una diferencia muy importante entre la macroeconomía y microeconomía. En macroeconomía existe un agente que en microeconomía no se toma mucho en cuenta: el gobierno. Éste toma, en diferentes perspectivas teóricas, diversos papeles en la conducción de la economía: ser el único productor (en economías ya muy escasas) hasta ser un rector de la economía o simplemente quien provee lineamientos e infraestructura para la actividad del sector privado.

El gobierno dispone de un conjunto de mecanismos, llamados política económica, que le permite guiar los destinos del sistema económico hacia el crecimiento y el desarrollo. Estos mecanismos se conocen con el nombre de instrumentos. Por otra parte, esos destinos también tienen nombre: objetivos.

De acuerdo a la figura anexa, los instrumentos de política económica atacan objetivos específicos, pero tienen un costo. Por ejemplo, la política fiscal puede utilizarse para impulsar el crecimiento o para frenar el desempleo. Sin embargo, esto puede generar un déficit público e inflación. Para reducir éstos, se puede usar la política monetaria, pero eso a su vez, generará desempleo. Así, todas las decisiones serán costosas, y de ahí las dificultades de la política económica.

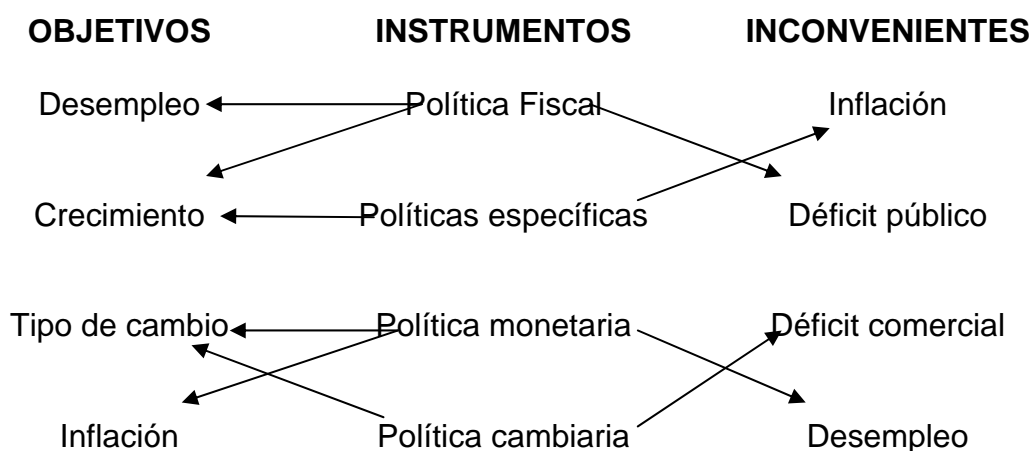


Tabla 3. Instrumentos de Política Económica

⁴ Schettino, Macario. *Introducción a la economía para no economistas*, Ed. Prentice Hall, México 2002.

Para poder analizar lo que ocurre en la economía, es necesario medirla. El eje central sobre el que se realizan estas mediciones es un sistema de contabilidad que se conoce como contabilidad nacional.

Indiscutiblemente, la medida más importante es el Producto Interno Bruto (PIB), que mide cuánta riqueza nueva se genera en una economía. La definición exacta de esta variable es: la cantidad de valor agregado en un país en un periodo. Así, el PIB es la medida del valor agregado producido en el país, independientemente de si los productores son nacionales ó extranjeros. En muchos países, la medida que se utiliza es el Producto Nacional Bruto (PNB), que es el valor agregado producido únicamente por los ciudadanos del país en cuestión. La diferencia entre estas dos mediciones es clara: en el PIB se mide todo el valor agregado generado en un país, digamos, México, no importa si lo produjeron mexicanos ó extranjeros residentes en México. En el PNB se mide todo el valor agregado generado por los ciudadanos del país, los mexicanos, no importa dónde lo hayan generado.

México se encuentra situado en un cruce peligroso: el entronque de un desarrollo económico venido a menos y una democracia conflictiva que no consigue la renovación del desarrollo. Estamos ubicados en este difícil cruce mirando cómo otros países –inclusive algunos que eran menos progresistas que nosotros- nos rebasan y llegan primero a las oportunidades y destinos que nosotros buscábamos.⁵ Los países pobres lo son, debido principalmente a que sus instituciones no impulsan ó inclusive desalientan el desarrollo, y por que, en estrecha relación con la debilidad institucional, carecen del suficiente capital humano –en particular en los terrenos empresarial, político y educativo- requerido para aprovechar las oportunidades que los recursos y los mercados les presentan. Los países que han logrado o están logrando vencer el subdesarrollo en esta época, lo consiguen organizándose con eficacia justamente en términos de instituciones y capital humano. Cada país exitoso lo ha hecho a su manera, e inclusive con distintos modelos institucionales y de gobierno. Lo que presentan en común es esa gran capacidad de organizarse como país y cómo sociedad trabajadora.

Los países exitosos en el desarrollo, sin excepción, no se quedaron a la espera de que florecieran las empresas y los mercados. Esos países adoptaron un abordaje integrador para el desarrollo, combinando con sensatez herramientas de muchas disciplinas –economía, administración y una amplia gama de tecnologías-. Ninguno de ellos se supeditó a una ideología determinada, sino que comprendió, se adaptó y aprovechó la realidad del nuevo entorno.

Sobre todo, los países exitosos han destacado por su capacidad de organizarse colaborativamente y sumar voluntades para apresurar el paso hacia el desarrollo.

⁵ Soto Batres Roberto y García Calderón Luis
Competitividad y desarrollo internacional
Ed. Mc Graw Hill, Impreso en México, 2006

Cómo lo hicieron y cómo aprovechar sus enseñanzas, en combinación con lo mejor de nuestra propia experiencia, es parte del desarrollo del presente tema.

Capítulo 1

MARCO GLOBAL DE LA COMPETITIVIDAD

1.1 Definición de competitividad⁶

“La competitividad es la capacidad de atraer y retener inversiones”

Existen muchas definiciones de competitividad, todas coincidentes con la noción de éxito económico en el entorno de competencia global. En IMCO (Instituto Mexicano de la Competitividad) definen la competitividad como la capacidad de atraer y retener inversiones.

La definición anterior implica que para poder atraer y retener inversiones, es necesario que el país ofrezca condiciones integrales aceptables en el ámbito internacional para maximizar el potencial socioeconómico de las empresas y de las personas que en él radican. Además, debe incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades intrínsecas que sus propios recursos, capacidad tecnológica y de innovación ofrezcan y, todo ello, con independencia de las fluctuaciones económicas normales por las que atraviese.

Se entiende que en la competitividad de un país influyen diversos elementos que se interrelacionan entre sí; por ello, en la competitividad de una nación, el “todo” es más importante que la “suma” de las partes. Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que la competitividad es un término relativo, esto implica que no sólo se debe avanzar sino hacerlo más rápido que los demás competidores.

1.2.1 La Competitividad de las Naciones.⁷

La prosperidad nacional se crea, no se hereda. No surge de los dones naturales de un país, de su mano de obra, de sus tipos de interés o del valor de su moneda, como afirma con insistencia la economía clásica.

⁶ <http://imco.org.mx>

⁷ Porter, Michael, “Ser Competitivo, nuevas aportaciones y conclusiones”. Ed. Duesto, Barcelona, España 2003

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país y clientes nacionales exigentes.

En un mundo donde la competencia es cada vez más internacional, las naciones resultan más importantes. Como la base de la competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y asimilación de conocimientos, ha aumentado la importancia del papel de la nación. La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo. Existen diferencias sorprendentes en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos; en definitiva, las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante.

Por ejemplo, en el comercio exterior destacan las siguientes naciones: Alemania, Corea, Dinamarca, Estados Unidos, Italia, Japón, Reino Unido, Singapur, Suecia y Suiza. Recordando que un sector de una nación tiene éxito internacional si posee ventaja competitiva en relación con los mejores competidores mundiales.

¿Cómo podemos entender qué es la competitividad nacional? Algunos ven la competitividad nacional como un fenómeno macroeconómico, impulsado por variables tales como los tipos de cambio, los tipos de interés y el déficit público. Otros argumentan que la competitividad es función de una mano de obra barata y abundante. Pero Alemania, Suiza y Suecia han prosperado incluso con salarios altos y escasez de mano de obra. Además, ¿no debe una nación buscar unos salarios más altos para sus trabajadores como objetivo de la competitividad?

Otra opinión relaciona la competitividad con la abundancia de recursos naturales. Pero ¿cómo, entonces, puede uno explicar el éxito de Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea del Sur, que son países con recursos naturales limitados?

¿Es competitiva la nación en la que todas las empresas o sectores son competitivos? Ninguna nación satisface este criterio. Incluso Japón tiene en su economía grandes sectores que están muy retrasados respecto de los mejores competidores nacionales.

¿Es competitiva la nación que tiene mano de obra barata? La India y México tienen bajos salarios y bajos costes de mano de obra, pero ninguna de ellas parece ser un modelo industrial atractivo.

El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad. El objetivo principal de una nación es conseguir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos. La actitud para hacerlo 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 de capital.

El nivel de vida de una nación depende de la capacidad de sus empresas para lograr altos niveles de productividad y para aumentar ésta a lo largo del tiempo. Las empresas de una nación deben mejorar sin descanso la productividad de los sectores existentes elevando la calidad de los productos, añadiéndoles cualidades deseables, mejorando la tecnología de los productos o aumentando la eficacia de producción.

El comercio internacional y la inversión extranjera pueden mejorar la productividad de una nación y, también pueden ponerla en peligro. Exponen a los sectores de una nación a la prueba de los niveles internacionales de productividad. Un sector perderá si su ventaja en productividad no es lo bastante alta como para compensar la desventaja que en cuestión de nivel salarial tiene respecto de las empresas rivales extranjeras. Si una nación pierde aptitud para competir en una serie de sectores de alta productividad o de altos salarios, su nivel de vida está amenazado.

La teoría clásica explica el éxito de las naciones en sectores particulares basándose en los llamados factores de producción: la tierra, el trabajo y los recursos naturales. Las naciones logran ventaja competitiva en aquellos sectores que hacen un uso intensivo de los factores que la nación posee en abundancia. La teoría clásica, sin embargo, ha sido eclipsada en los sectores y países avanzados por la globalización de la competencia y por la fuerza de la tecnología.

Una nueva teoría debe reconocer que, en la moderna competencia internacional, las empresas compiten con estrategias mundiales que involucran no solo el comercio exterior sino también la inversión extranjera.

En todo el mundo, las empresas que han logrado la primacía mundial emplean estrategias que difieren en todos los aspectos. Las empresas logran ventaja competitiva mediante actos de innovación. Algunas innovaciones crean ventaja competitiva por que captan una oportunidad de mercado totalmente nueva o sirven a un sector de mercado del que otros han hecho caso omiso. En los mercados internacionales, las innovaciones que proporcionan ventaja competitiva son las que se anticipan a las necesidades tanto nacionales como extranjeras.

La innovación se origina a veces en una nueva empresa cuyo fundador tiene unos antecedentes no tradicionales o, simplemente, no fue apreciado en una empresa antigua y conocida. La capacidad de innovación puede llegarle a una empresa existente a través de unos directivos superiores recién llegados al sector y, por tanto, más capaces de percibir oportunidades y más decididos a explotarla.

La innovación puede también producirse cuando una empresa se diversifica, introduciendo nuevos recursos, destrezas o perspectivas en otro sector. Otras veces, las innovaciones proceden de otra nación con diferentes circunstancias o distintos modos de competir.

En realidad, para tener éxito, la innovación suele requerir decisión, además de una situación de necesidad e incluso de adversidad: el temor de perder resulta a menudo más poderoso que la esperanza de ganar.

De acuerdo con Michael Porter, en determinadas empresas radicadas en ciertas naciones son capaces de innovar constantemente debido a los siguientes elementos⁸:

1. *Condiciones de factores.*- Situación de la nación en cuanto a los factores de producción, tales como la mano de obra especializada o 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 ó 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.

Cuando la situación nacional permite y apoya una acumulación más rápida de recursos y destrezas especializados, las empresas ganan ventaja competitiva. Cuando la situación nacional permite tener una información continua y mejor de las necesidades del producto y del proceso, las empresas ganan ventaja competitiva. Cuando la situación nacional presiona a las empresas para innovar e invertir, las empresas ganan ventaja competitiva y mejoran dicha ventaja a lo largo del tiempo.

1.2.1 Condiciones de los factores de producción⁹

Según la teoría clásica, los factores de producción –trabajo, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura- determinan el flujo del comercio. Una nación exportará las mercancías que hacen el máximo aprovechamiento de los factores de los que está relativamente mejor dotada. Esta doctrina, cuyos orígenes se remontan a Adam Smith y David Ricardo y que forman parte de la economía clásica, es en el mejor de los casos incompleta y en el peor, incorrecta.

⁸ Íbid, págs. 174 - 179

⁹ Íbid, págs. 180 - 182

En los sectores de alto nivel que forman el espinazo de cualquier economía avanzada, una nación no hereda, sino que crea los factores más importantes de la producción, como unos recursos humanos especializados o una base científica. Además, la provisión de factores de que disfruta una nación en un momento particular es menos importante que la rapidez y eficacia con que los crea y los despliega en determinados sectores.

Los sectores más importantes de producción son los que implican una grande y continua inversión y están especializados. Factores elementales como la disponibilidad de mano de obra o materias primas, no constituyen una ventaja para los sectores que hacen un uso intensivo de los conocimientos. Las empresas pueden acceder a ellos fácilmente a través de una estrategia mundial u obviarlos mediante la tecnología. Contrariamente a lo que dice la sabiduría convencional, el disponer simplemente de una población activa con formación general secundaria o incluso universitaria no representa ninguna ventaja competitiva en la moderna competencia internacional. Para apoyar la ventaja competitiva, un factor debe estar altamente especializado en las necesidades particulares de un sector: un instituto científico especializado en óptica; un fondo de capital de riesgo para financiar empresas de software. Estos factores son más escasos y más difíciles de imitar por los competidores extranjeros, y se requiere una inversión sostenida para crearlos.

Lo que no es tan evidente, sin embargo, es que las desventajas selectivas en los factores más elementales pueden espolear a una empresa para innovar y mejorar: lo que es una desventaja en un modelo estático de competencia puede llegar a ser una ventaja en un modelo dinámico. Cuando se cuenta con un amplio suministro de materias primas baratas o con una mano de obra abundante, las empresas pueden simplemente descansar en esas ventajas, y con frecuencia las utilizan ineficazmente. Pero cuando las empresas se enfrentan con una desventaja selectiva, como un suelo muy caro, una mano de obra escasa o una falta de materias primas locales, tienen que innovar y mejorar para competir.

En la afirmación japonesa a menudo repetida “somos una nación-isla sin recursos naturales”, está implícita la idea de que estas deficiencias sólo han servido para espolear la innovación competitiva del Japón.

Las desventajas sólo pueden convertirse en ventajas en ciertas condiciones. En primer lugar, deben alertar a las empresas acerca de una situación que se va a dar también en otras naciones, equiparándolas por tanto para innovar antes que los rivales extranjeros. Suiza, la nación que primero experimentó la escasez de mano de obra después de la Segunda Guerra Mundial, es un ejemplo que demuestra este hecho. Las empresas suizas respondieron a la desventaja mejorando la productividad de la mano de obra y buscando segmentos de mercado de mayor valor y más mantenible. Empresas de muchas otras partes del mundo, donde todavía había muchos obreros, centraron su atención en otras cuestiones, por lo que su mejora fue más lenta.

La segunda condición para transformar las desventajas en ventajas es que haya circunstancias favorables. Para innovar, las empresas han de tener acceso a personal especializado y recibir de la demanda interior indicaciones apropiadas. Deben tener también rivales nacionales activos que las impulsen a innovar. Otra condición previa es que los objetivos de la empresa la lleven a comprometerse permanentemente con el sector al que pertenece. Sin dicho compromiso y sin la presencia de una competencia activa, la empresa puede tomar un desvío fácil para evitar una desventaja en lugar de utilizarla como estímulo para la innovación.

1.2.2 Condiciones de la demanda¹⁰

Podría parecer que la globalización de la competencia rebaja la importancia de la demanda interna. En la práctica, sin embargo, no es así. En realidad, la composición y carácter del mercado interior suele tener un efecto desproporcionado sobre el modo en que las empresas perciben, interpretan y responden a las necesidades de los compradores. Las naciones logran ventaja competitiva en los sectores donde la demanda interior da a sus empresas una imagen más clara o temprana de las nuevas necesidades de los compradores, y donde éstos presionan a las empresas para que innoven con mayor rapidez y logren ventajas competitivas más valiosas que las de sus rivales extranjeros. La magnitud de la demanda interior resulta ser mucho menos importante que el carácter de dicha demanda.

Las condiciones de la demanda interior ayudan a crear la ventaja competitiva cuando un segmento determinado del sector es mayor ó más visible en el mercado interior que en los mercados extranjeros. Los segmentos más grandes del mercado de una nación reciben la máxima atención de las empresas nacionales, que atribuyen una prioridad menor a los segmentos más pequeños ó menos deseables. Ejemplo, las excavadoras hidráulicas Caterpillar en Japón.

Más importante que lo segmentos concretos de mercado que aborda la empresa es la naturaleza de los compradores nacionales. Las empresas de una nación ganan ventaja competitiva si los compradores nacionales del producto ó servicio en cuestión son los más informados y exigentes del mundo. Los compradores informados y exigentes abren los ojos de las empresas a las necesidades nuevas del mercado; las presionan para que alcancen altos niveles de calidad; las estimulan a mejorar, a innovar y a entrar en segmentos más avanzados. Lo mismo que las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda proporcionan ventajas obligando a las empresas a responder a retos difíciles de afrontar.

Los compradores nacionales pueden ayudar a las empresas de su país a lograr ventaja si sus necesidades prefiguran o incluso configuran las de otras naciones: si sus necesidades dan una indicación sobre las tendencias de los mercados mundiales.

¹⁰ Íbid, págs. 182 - 183

Algunas veces surgen necesidades de ese tipo debido a que los valores políticos de una nación anuncian las necesidades que surgirán en otros lugares. Ejemplo, la preocupación que se siente en Suecia desde hace tiempo por los minusválidos ha engendrado una industria cada vez más competitiva centrada en esas necesidades especiales.

De un modo más general, las empresas de una nación pueden prever las tendencias mundiales, si los valores de la nación se difunden, es decir, si el país exporta sus valores y gustos además de sus productos. Las naciones exportan sus valores y gustos a través de los medios de comunicación, capacitando a extranjeros, influyendo políticamente y a través de las actividades en el extranjero de sus ciudadanos y empresas.

1.2.3 Sectores afines y auxiliares¹¹

El tercer determinante amplio de la ventaja nacional es la presencia en la nación de sectores afines y auxiliares que sean internacionalmente competitivos. Mucho más importante que el mero acceso a los componentes y maquinaria es la ventaja que proporcionan los sectores afines y auxiliares radicados en el interior para una innovación y mejora basada en unas estrechas relaciones de trabajo. Los proveedores y usuarios finales situados cerca unos de otros pueden sacar provecho de unas líneas de comunicación cortas, de un flujo de información rápida y constante y de un intercambio permanente de ideas e innovaciones. Las empresas tienen la oportunidad de influir en los esfuerzos técnicos de sus proveedores y pueden servir de lugares de ensayo para la labor de Investigación y Desarrollo, acelerando el ritmo de innovación.

Las empresas de la nación se benefician al máximo cuando los proveedores son, a su vez, competidores a nivel mundial. En definitiva, es contraproducente para una empresa ó un país crear proveedores “cautivos” que sean totalmente dependientes de la industria nacional y no puedan servir a competidores extranjeros. Por el mismo motivo, no hace falta que una nación sea competitiva en todos los sectores proveedores para que las empresas de esa nación logren ventaja competitiva. Las empresas pueden fácilmente proveerse de materiales, componentes ó tecnologías en el extranjero sin que ello perjudique la innovación ó el rendimiento de los productos del sector. Lo mismo puede decirse de otras tecnologías generalizadas –como la electrónica o el software- en que el sector representa un campo de aplicación limitado.

La competitividad interior en los sectores afines proporciona ventajas similares: el flujo de información y el intercambio técnico aceleran la velocidad de innovación y mejora. Un sector afín radicado en la misma nación aumenta también la probabilidad de que las empresas adopten nuevas técnicas y constituye una fuente de nuevos competidores que aportarán un enfoque novedoso de la competencia.

¹¹ Íbid, págs. 183 - 185

Ejemplo, el éxito de Suiza en productos farmacéuticos surgió de su anterior éxito internacional en el sector del tinte; otro ejemplo, el dominio japonés de los teclados musicales electrónicos surge de su éxito en los instrumentos acústicos y de su fuerte posición en la electrónica de consumo.

1.2.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas¹²

Las circunstancias nacionales y el contexto influyen fuertemente en el modo como se crean, organizan y gestionan las empresas, así como en la naturaleza de la competencia interior. La motivación individual para trabajar y ganar en destreza es también importante para la ventaja competitiva. El talento sobresaliente es un recurso escaso en cualquier nación. El éxito de una nación depende en gran parte del tipo de formación que eligen sus personas de talento, de donde optan por trabajar y de su compromiso y esfuerzo.

La rivalidad interior, como cualquier rivalidad, obliga a las empresas a innovar y mejorar. Los rivales nacionales se empujan recíprocamente para reducir los costes, mejorar la calidad y el servicio y crear nuevos productos y procesos. El éxito de un rival nacional demuestra a los otros que es posible avanzar y a menudo atrae al sector nuevos rivales. La concentración geográfica magnifica la fuerza de la rivalidad interior. Otra aportación positiva de la rivalidad interior es la presión que crea para la mejora constante de las fuentes de ventaja competitiva.

La vigorosa competencia interior es la que en definitiva presiona a las empresas nacionales para abordar los mercados mundiales y las endurece para tener éxito en ellos. Especialmente cuando hay economías de escala, los competidores nacionales se obligan unos a otros a mirar hacia fuera, hacia los mercados extranjeros, para conseguir una mayor eficacia y una más alta rentabilidad.

A continuación se revisará la Misión del Estado. Muchos consideran que el Estado es esencial para ayudar ó apoyar a la industria, estableciendo multitud de políticas para contribuir directamente a la competitividad de los sectores que son estratégicos o que son fijados como objetivo. Otros aceptan la opinión de que el funcionamiento de la economía debe dejarse a la actuación de la “mano invisible”.

Ambas opiniones son incorrectas. Una y otra, llevadas hasta sus últimas consecuencias, originarían la erosión permanente de las posibilidades competitivas de un país. Por una parte, los partidarios de que el Estado ayude a la industria proponen frecuentemente políticas que realmente perjudicarían a las empresas a la larga y solo crearían la demanda de más ayuda. Por otra parte, los partidarios de una menor presencia oficial ignoran el papel legítimo que el Estado desempeña en la conformación del contexto y estructura institucional que rodea a las empresas y en crear un entorno y situación que estimule a éstas a lograr ventajas competitivas.

¹² Íbid, págs. 186 - 189

El papel correcto del Estado es el de catalizador y estimulador. Es el de 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 y difícil. El Estado no puede crear sectores competitivos: solo pueden hacerlo las empresas. El Estado desempeña un papel intrínsecamente parcial, que solo tiene éxito cuando trabaja en paralelo con unas condiciones subyacentes favorables. Sin embargo, el papel del Estado como trasmisor es muy influyente. La política que tiene éxito es la que crea un marco en el que las empresas puedan lograr ventaja competitiva, y no la que implica directamente al Estado en el proceso, excepto en naciones que están en el comienzo de su desarrollo. Es un papel indirecto, no directo.

El Estado japonés entiende mejor que nadie ese papel, incluida la cuestión de que las naciones pasan por distintas fases de desarrollo competitivo y que la misión del Estado cambia a medida que progresa la economía. Estimulando la pronta demanda de productos avanzados, confrontando a los sectores con la necesidad de explorar las tecnologías de vanguardia a través de proyectos cooperativos simbólicos, estableciendo premios que recompensan la calidad y siguiendo otras políticas que amplifican sus fuerzas, los poderes públicos del Japón aceleran el ritmo de las innovaciones. Pero lo mismo que los funcionarios públicos de cualquier otro país, cuando están en sus horas bajas, los burócratas japoneses pueden cometer las mismas equivocaciones: intentan manejar la estructura industrial, protegen el mercado durante demasiado tiempo y se rinden a las presiones políticas para aislar de la competencia a los minoristas, agricultores, distribuidores e industriales ineficaces.

No es difícil comprender por qué tantos Estados cometen las mismas equivocaciones tan a menudo en la búsqueda de la competitividad nacional: el tiempo competitivo de las empresas y el tiempo político de los gobernantes están fundamentalmente reñidos. A menudo hace falta más que un decenio para que el sector logre ventaja competitiva; el proceso entraña la prolongada mejora de las destrezas humanas, la inversión en productos y procesos, la acumulación de cúmulos de empresas y la penetración en los mercados extranjeros.

Pero en política, un decenio es una eternidad. Por consiguiente, la mayoría de los gobernantes prefieren las políticas que ofrecen ventajas fácilmente materializables a corto plazo. Típicos instrumentos de estas políticas son las subvenciones, la protección y las fusiones convenidas: medidas que precisamente retrasan la innovación. La mayoría de las políticas que serían verdaderamente beneficiosas, o son demasiado lentas y exigen demasiada paciencia a los políticos o, lo que es aún peor, llevan consigo a corto plazo el aguijonazo del dolor. Por ejemplo, liberalizar un sector protegido origina pronto quiebras de empresas, y no es sino más tarde cuando da lugar a unas empresas más fuertes y más competitivas.

Las políticas que producen ventajas de coste estáticas a corto plazo, pero que inconscientemente socavan la innovación y el dinamismo representan el error más corriente y más profundo de la política económica sectorial del Estado. En su deseo de ayudar, es muy fácil que adopte políticas (como la de proyectos conjuntos, para evitar una I & D “derrochadora”) que socavan el dinamismo y la competencia. Sin embargo, incluso un ahorro de coste del 10% a través de economías de escala es fácilmente superado con la mejora rápida de los productos y procesos y la búsqueda de volumen de negocios en los mercados mundiales, cosas ambas que dicha política socava.

1.3 Plan Nacional de Desarrollo¹³

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, se presenta, en cumplimiento al Artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y se ha elaborado de acuerdo a lo establecido en la Ley de Planeación.

Este Plan Nacional de Desarrollo tiene como finalidad establecer los objetivos nacionales, las estrategias y las prioridades que durante la presente Administración deberán regir la acción del gobierno, de tal forma que ésta tenga un rumbo y una dirección clara.

Representa el compromiso que el Gobierno Federal establece con los ciudadanos y que permitirá, por lo tanto, la rendición de cuentas, que es condición indispensable para un buen gobierno.

El Plan establece los objetivos y estrategias nacionales que serán la base para los programas sectoriales, especiales, institucionales y regionales que emanan de éste.

¹³ <http://pnd.presidencia.gob.mx>

Descripción de los cinco ejes

Los ejes de política pública sobre los que se articula este Plan Nacional de Desarrollo establecen acciones transversales que comprenden los ámbitos económico, social, político y ambiental, y que componen un proyecto integral en virtud del cual cada acción contribuye a sustentar las condiciones bajo las cuales se logran los objetivos nacionales.¹⁴

Este Plan, partiendo de un diagnóstico de nuestra realidad, articula un conjunto de objetivos y estrategias en torno a cinco ejes:

1. Estado de Derecho y seguridad.
2. Economía competitiva y generadora de empleos.
3. Igualdad de oportunidades.
4. Sustentabilidad ambiental.
5. Democracia efectiva y política exterior responsable.

Cada eje establece el camino para actuar sobre un amplio capítulo de vida de la nación. Es por ello que este Plan Nacional de Desarrollo reconoce que la actuación de toda la sociedad y el Gobierno es necesaria para lograr el Desarrollo Humano Sustentable. Aún más, es responsabilidad del Gobierno actuar para promover la participación de la sociedad en las tareas que implican estos ejes de política pública. De tal suerte, el Gobierno propone un plan de acción conjunta respecto a la sociedad y, al hacerlo, acepta un compromiso indeclinable.

1.3.1 Eje 1. Estado de Derecho y seguridad¹⁵

El primer eje de este Plan Nacional de Desarrollo se refiere al Estado de Derecho y la seguridad. Una premisa fundamental de la interacción social estriba en que las personas necesitan garantías de seguridad para su Desarrollo Humano Sustentable. De otra manera, las personas no podrían actuar y desarrollarse en forma libre y segura. En definitiva, los mexicanos deben contar con la tranquilidad de que, en el futuro, no perderán los logros que son frutos de su esfuerzo.

El Gobierno es el primer obligado a cumplir y hacer cumplir la ley de modo que exista un auténtico Estado de Derecho en México. Sólo garantizando que la vida, el patrimonio, las libertades y los derechos de todos los mexicanos están debidamente protegidos se proveerá de una base firme para el desarrollo óptimo de las capacidades de la población. Se requerirá, de igual forma, que los ciudadanos cumplan con sus obligaciones legales.

¹⁴ Cf., www.pnd.gob.mx Archivo: pnd_2007-2012

¹⁵ Íbid, pág. 32

Es crucial advertir que la vigencia de las leyes es absolutamente necesaria, independientemente de que en determinados casos requieran ser modificadas o reformadas. De esta primera obligación del Gobierno parte la vigencia, en sí misma, del Estado de Derecho como un todo. Cumplida esta condición, podrá plantearse la reforma a la ley de acuerdo con los términos que planteen los ciudadanos y los actores políticos en general, o lo que dicte el interés superior de la nación dentro del marco de la división de poderes.

La función del Gobierno debe ser ejemplar para la ciudadanía. Si éste se compromete claramente con el cumplimiento de la ley, entonces se generarán los incentivos correctos para que los ciudadanos ordenen su convivencia. De tal suerte, ha de generarse un círculo virtuoso entre vigencia cabal de la ley y una convivencia social ordenada, pacífica y propia para el desarrollo de la participación social y política.

Sólo en un orden social de tales características es que la libertad y la responsabilidad de todos se encontrarán cada vez más vinculadas, apoyándose la una en la otra. Sólo de esta forma es que se respetará la integridad física y el patrimonio de las familias, así como el libre tránsito de personas, bienes, servicios y capitales. En correspondencia con lo anterior, la ciudadanía sabe y confía en un marco legal que es respaldado por instituciones imparciales y sólidas.

Claramente, el Estado de Derecho logra que los procesos sociales en todos los ámbitos de la vida se desenvuelvan con eficacia. Ejemplo de ello son las actividades y los procesos que tienen lugar en la esfera económica: cuando se cumple el principio de certidumbre sobre los derechos de propiedad, toda la actividad económica se beneficia, ya que los actores económicos tienen incentivos a emprender e invertir.

La seguridad pública y el Estado de Derecho forman un binomio esencial para hacer realidad el Desarrollo Humano Sustentable. El Gobierno debe ser capaz de sancionar con objetividad e imparcialidad a quienes no respeten las disposiciones contenidas en la ley, a fin de garantizar la seguridad de todos los mexicanos. Es la propia ciudadanía la que proporciona información clave sobre la manifestación pública del fenómeno delictivo. Bajo esa inteligencia, este plan propone integrar la participación de la ciudadanía al sistema de seguridad.

Una primera perspectiva para el avance de la seguridad consiste en aplicar el principio de prevención. En efecto, en la medida en que se establezcan condiciones de vida digna para más mexicanos y se protejan los derechos del ciudadano, la prevención del crimen avanzará considerablemente, al tiempo que se consolidará el goce pleno de los derechos y las libertades individuales.

Una segunda perspectiva supone combatir y sancionar activamente la comisión de delitos mediante la mejora de los instrumentos con que cuentan las policías, los ministerios públicos y los peritos investigadores, así como la capacidad del sistema penitenciario. Es necesario establecer convenios de colaboración a nivel intranacional e internacional con la finalidad de mejorar el combate al crimen organizado, particularmente el tráfico de drogas, de personas y de mercancía, delitos que afectan considerablemente al desarrollo humano.

1.3.2 Eje 2. Economía competitiva y generadora de empleos¹⁶

El segundo eje se relaciona con el desempeño de nuestra economía, en el sentido de lograr mayores niveles de competitividad y de generar más y mejores empleos para la población, lo que es fundamental para el Desarrollo Humano Sustentable. Del alcance de este objetivo depende que los individuos cuenten en nuestro país con mayores capacidades, y que México se inserte eficazmente en la economía global, a través de mayores niveles de competitividad y de un mercado interno cada vez más vigoroso.

El crecimiento económico resulta de la interacción de varios elementos como: las instituciones, la población, los recursos naturales, la dotación de capital físico, las capacidades de los ciudadanos, la competencia, la infraestructura y la tecnología disponibles. Para que el desarrollo sea sustentable, la sociedad debe invertir suficientemente en todos estos factores del sistema económico y social.

La sustentabilidad de una economía que crece a tasas elevadas se encuentra en la versión en activos físicos y en las capacidades de la población, así como en el crecimiento de la productividad. Cabe enfatizar que la inversión en educación y salud tiene alta rentabilidad social y contribuye significativamente al crecimiento económico.

Como lo demuestra nuestro devenir económico en las últimas décadas, la estabilidad macroeconómica es fundamental para generar inversión. Bajos niveles de tasas de interés, inflación, endeudamiento y orden en las finanzas públicas son indispensables para que sea posible traducir la actividad económica en fuentes de empleo.

Debido a la transición demográfica, el aumento de la población en edad de trabajar representa una gran oportunidad. Es necesario elevar la competitividad y lograr mayores niveles de inversión en diferentes ámbitos que nos permitan crear los empleos que demanda este sector de la población. Ello redundará en un círculo virtuoso de mayor ahorro e inversión relacionado con el ciclo de vida, ya que son los individuos en edad de trabajar los que realizan el mayor ahorro.

¹⁶ Íbid, pág. 33

Según establece este Plan, sólo aprovechando esta situación con la debida oportunidad podremos mantener una vida digna que enfrente adecuadamente el reto que representa un incremento de la proporción de la población en edades avanzadas. Es evidente que el llamado bono demográfico, que disfrutaremos por unos años más, debe aprovecharse como palanca para el desarrollo.

Una estructura eficiente de derechos de propiedad es condición necesaria para una economía vigorosa. Por ello es indispensable que las leyes, normas y reglamentaciones que afectan de distintas maneras la actividad económica estén diseñadas para fomentar la productividad en México. Es igualmente necesario que exista la certeza de que la normatividad correspondiente será aplicada por igual a todos los ciudadanos, sin excepción.

La delimitación clara de la participación económica del Estado, la garantía por parte de las autoridades regulatorias de que el terreno de juego es parejo para todos los actores, así como la acción expedita y efectiva del Gobierno para atender, dentro del ámbito de sus atribuciones, cuestiones de la actividad económica de los particulares, son elementos fundamentales de un entorno de competencia sana y conducente a la inversión y a la actividad emprendedora en todos los niveles. En ese ámbito, es clave el papel del Estado para garantizar la competencia económica. La competencia se traduce en menores precios de los insumos y de los bienes finales, contribuyendo a un mayor nivel de ingreso de las familias.

La infraestructura constituye un insumo fundamental para la actividad económica de un país. Esta es un determinante esencial del acceso a los mercados, del costo de los insumos y de los bienes finales. Asimismo, existen sectores que, por su importancia en el ámbito de desarrollo regional y de generación de empleos, son fundamentales, como el sector primario, las pequeñas y medianas empresas, la vivienda y el sector turismo.

Finalmente, hay que mencionar que el sistema financiero tiene un papel básico como interfase para el ahorro y los proyectos de los emprendedores mexicanos. El proceso mediante el cual se logra canalizar recursos a proyectos innovadores y se reducen costos de transacción entre agentes económicos es otra forma de sustentabilidad del sistema económico.

Este Plan considera estratégico establecer condiciones para que México se inserte en la vanguardia tecnológica. Ello es esencial para promover el desarrollo integral del país de forma sustentable. Las nuevas tecnologías han abierto oportunidades enormes de mejoramiento personal mediante mayor acceso a la información, han llevado a avances médicos significativos, permiten mayor eficiencia en los procesos tanto productivos como gubernamentales, y han permitido una mayor producción de bienes y servicios empleando nuevos métodos de producción en todos los sectores de la actividad económica.

No aprovechar las nuevas tecnologías ni contribuir al desarrollo de las mismas, no sólo implicaría dejar de lado una fuente significativa de avance estructural, sino que repercutiría en una pérdida de competitividad de la economía mexicana.

1.3.3 Eje 3. Igualdad de oportunidades¹⁷

El tercer eje del Plan Nacional de Desarrollo está relacionado con la igualdad de oportunidades. Cada mexicano, sin importar su lugar de origen y el ingreso de sus padres, debe tener acceso a genuinas oportunidades de formación y de realización. Esa es la esencia de la igualdad de oportunidades y sólo mediante ella puede verificarse la ampliación de capacidades y el mejoramiento de las condiciones de vida de aquellos que más lo requieren. El Desarrollo Humano Sustentable encuentra en dichos procesos la base personal, familiar y comunitaria de su realización social.

Uno de los grandes retos a los que se enfrenta una estrategia integral de desarrollo en un país como México es eliminar el determinismo representado para muchos por sus condiciones al nacer. Es decir, las políticas públicas en materia social deben responder al problema de la pobreza como un proceso transgeneracional. La ruptura de este ciclo constituye el punto de inflexión que se busca mediante el esfuerzo de política pública que propone este Plan.

Lo anterior es aún más claro cuando reconocemos que las desigualdades sociales son una realidad ancestral en México: uno de cada cinco mexicanos no tiene asegurada la alimentación de cada día. El hecho de que en nuestro país subsista una estructura económica y social, en donde gran parte de la riqueza está en manos de unos cuantos, expresa crudamente la inaccesibilidad de los beneficios del desarrollo para una gran mayoría de la población, y es la realidad a la que el Estado deberá responder con acciones que aseguren la igualdad de oportunidades. Ello entonces deberá llevar a que los beneficios de una economía competitiva y generadora de empleos sean disfrutados y compartidos por un grupo mucho mayor de mexicanos.

Ante ello, es necesario que podamos garantizar el acceso a los servicios básicos para que todos los mexicanos tengan una vida digna. Esto supone que todos puedan tener acceso al agua, a una alimentación suficiente, a la salud y la educación, a la vivienda digna, a la recreación y a todos aquellos servicios que constituyan el bienestar de las personas y de las comunidades.

La igualdad de oportunidades requiere de una planeación territorial que garantice un desarrollo equilibrado. De igual manera, es necesario que cada mexicano tenga certeza sobre la propiedad de la tierra y encuentre, consecuentemente, oportunidades para tener una vida digna.

¹⁷ Íbid, pág. 35

Una pieza importante de la ecuación social la constituye el logro de una educación de calidad. Ésta formará el talento necesario para elevar el desarrollo de la persona y a su vez promoverá el crecimiento económico.

Una educación de calidad debe formar a los alumnos con los niveles de destrezas, habilidades, conocimientos y técnicas que demanda el mercado de trabajo. Debe también promover la capacidad de manejar afectos y emociones, y ser formadora en valores. De esta manera, los niños y los jóvenes tendrán una formación y una fortaleza personal que les permita enfrentar y no caer en los problemas de fenómenos como las drogas, las adicciones y la cultura de la violencia. Se trata de formar ciudadanos perseverantes, éticos y con capacidades suficientes para integrarse al mercado de trabajo y para participar libre y responsablemente en nuestra democracia mediante el cultivo de valores como la libertad, la justicia y la capacidad de diálogo.

Finalmente, una mayor igualdad de oportunidades tiene que ver también con políticas que permitan a una mayor parte de la población urbana insertarse con éxito a la vida económica y social de las ciudades en los años por venir. En efecto, los patrones de crecimiento y de la migración implican que la proporción de población urbana continuará incrementándose, así como lo ha hecho en el pasado, tanto en nuestro país, como en otras naciones, a lo largo del proceso de desarrollo. Para garantizar que esto suceda de manera ordenada y sin dislocaciones sociales se requiere de una coordinación efectiva entre el Gobierno Federal, las entidades federativas y los municipios.

1.3.4 Eje 4. Sustentabilidad ambiental¹⁸

Los recursos naturales son la base de la sobre vivencia y la vida digna de las personas. Es por ello que la sustentabilidad de los ecosistemas es básica para una estrategia integral de desarrollo humano. En primer término, una administración responsable e inteligente de nuestros recursos naturales es el punto de partida para contar con políticas públicas que efectivamente promuevan la sustentabilidad del medio ambiente. Al mejorar las condiciones actuales de vida de la población mediante el uso racional de los recursos naturales, aseguraremos el patrimonio de las generaciones futuras.

La variedad de ecosistemas que coexisten en el territorio nacional alberga una biodiversidad única en el planeta. Es necesario reconocer que la depredación del medio ambiente en México ha sido extremadamente grave en términos de su profundidad y consecuencias sobre las condiciones de vida y las posibilidades de verdadero desarrollo del país.

¹⁸ Íbid, pág. 36

Este Plan Nacional de Desarrollo propone que un primer elemento en el nivel de las políticas públicas para preservar el medio ambiente sea la transversalidad. Ésta es imprescindible para que una efectiva coordinación interinstitucional, así como una verdadera integración entre sectores de gobierno, permitan llegar a producir resultados cuantificables.

El objetivo de detener el deterioro del medio ambiente no significa que se dejen de aprovechar los recursos naturales, sino que éstos se utilicen de mejor manera. Avanzar en esa dirección supone que se realicen análisis de impacto ambiental y que se invierta significativamente en investigación y desarrollo de ciencia y tecnología. Mediante esta nueva disponibilidad tecnológica se logrará que con los mismos recursos humanos, naturales y de capital se logre una mayor productividad.

Para que México logre una verdadera sustentabilidad ambiental es necesario que se concilie el medio ambiente con otras dos grandes áreas de sustentabilidad del desarrollo humano. Éstas son la productividad y la competitividad de la economía como un todo. Existen varias formas de lograr esa conciliación: una de ellas es la realización de proyectos productivos que se vinculen a la restitución de áreas naturales como las forestales, que impliquen pagos de servicios ambientales y que permitan detener la pérdida de fuentes acuíferas, así como el avance de la desertificación de nuestro territorio.

Otras acciones que propone este Plan Nacional de Desarrollo bajo esta perspectiva tienen que ver con la valuación económica de los recursos naturales, los apoyos económicos a los dueños de bosques y selvas, el manejo racional del agua, el control efectivo de los incendios forestales y la promoción del ecoturismo.

Finalmente, este Plan Nacional de Desarrollo establece que la sustentabilidad ambiental exige que México se sume con toda eficacia y con toda responsabilidad a los esfuerzos internacionales por evitar que el planeta llegue a sufrir dislocaciones ambientales sin remedio, como el calentamiento global. El desarrollo humano sustentable exige que nuestro país, junto con las naciones del mundo, comparta plenamente el principio de que los recursos naturales y la estabilidad climática representan un bien público para toda la humanidad, ya que no se puede excluir a nadie de su disfrute en ningún momento, y por lo mismo han de ser preservados con toda efectividad.

1.3.5 Eje 5. Democracia efectiva y política exterior responsable¹⁹

Un último eje de política pública que propone este Plan Nacional de Desarrollo es el que abarca las acciones en materia de democracia efectiva y política exterior. Es preciso garantizar que los mexicanos vivan la democracia no sólo como procedimiento, sino también como forma de vida.

¹⁹ Íbid, págs. 37 - 39

También es necesaria una política exterior que, tanto en sus definiciones como en sus posiciones activas, logre posicionar a México como un auténtico promotor del desarrollo humano.

Es fundamental que la realidad tangible del sufragio efectivo en la vida de los mexicanos pase a constituir una democracia efectiva, de modo que se reduzca la brecha que separa a los ciudadanos y a sus representantes. Dicho de otra forma, aunque es sano y necesario que la política nacional muestre la participación de los partidos y las organizaciones políticas, México debe pasar ya a la ciudadanización de la política. Sólo verificando esa condición de nuestra vida política se promueve la rendición de cuentas, el diálogo y la formación de acuerdos. Lo anterior fortalecerá, en forma sustantiva, a la joven democracia mexicana.

Es imprescindible no perder de vista que, aunque las políticas públicas y las instituciones obedezcan a diseños y a programas novedosos, sólo un fortalecimiento de la vida democrática que vitalice la participación de la sociedad en los asuntos públicos y en la esfera política ampliamente considerada, logrará promover el verdadero desarrollo.

Este Plan propone que el ejercicio consciente de una ciudadanía participativa debe corresponderse con una política exterior responsable, definida y activa que procure el desarrollo humano de los mexicanos y de otros pueblos. Al mismo tiempo, es necesario que México aproveche al máximo las ventajas que se derivan de tratados internacionales suscritos en diversas materias.

En primer término, una política exterior definida y activa debe ir más allá de los tratados comerciales. Actualmente, un fenómeno de enorme relevancia entre las naciones es el que tiene que ver no sólo con el intercambio de bienes y servicios, sino con el que apunta directamente al flujo de personas por distintas razones.

De este último tema se desprende una nueva agenda que es fundamental entender a la luz de la lógica que describen las relaciones internacionales hoy día. El intenso proceso de migración de personas, que pasan por todo tipo de peligros y vicisitudes para llegar a su destino allende las fronteras mexicanas, es un enorme reto para nuestra política exterior.

Es por ello que nuestra política exterior debe esgrimir decididamente la defensa de los derechos de todas las personas, independientemente de su estatus migratorio. El desarrollo de los mexicanos, involucrados en cualquier actividad legítima y en pleno uso de sus libertades, ha de ser correspondido con el mismo planteamiento respecto de otros pueblos. Este Plan articulará estrategias y acciones específicas en la búsqueda de defender y promover el interés nacional, definido como el interés de todos los mexicanos, y considerará el desarrollo humano de los pueblos como principio congruente y como postura estratégica de la política de México en el ámbito internacional.

Sin embargo, la política exterior no debe de circunscribirse solo a la migración. La política exterior debe contemplar un contexto internacional tan complejo como el nacional. Para hacer frente a la multiplicidad de temas en el ámbito internacional, la política exterior de nuestro país atenderá en todo momento la prioridad de la cooperación internacional y estará regida por el principio de la promoción de la paz entre las naciones.

Como se apuntó anteriormente, la estrategia integral propuesta en este Plan está basada en grandes objetivos nacionales y ejes de acción que guiarán la actuación de la Administración Pública Federal durante el periodo 2007-2012. Su ejecución, y la de los programas sectoriales y anuales que de este Plan se deriven, se llevará a cabo de acuerdo con las bases de organización establecidas en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Asimismo, las responsabilidades de ejecución corresponden a cada una de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, conforme a sus respectivas competencias que la misma ley y demás disposiciones jurídicas aplicables determinen. En el caso de programas que impliquen la concurrencia de diversas dependencias y entidades, las responsabilidades de ejecución serán compartidas a través de los diferentes gabinetes en que se ha organizado el despacho de asuntos competencia del Ejecutivo Federal. También existirá una responsabilidad compartida con los otros Poderes de la Unión, en aquellos programas que requieran la concurrencia y coordinación con otros órdenes de gobierno.

Los recursos que serán asignados para el logro de los objetivos nacionales, siguiendo las estrategias y prioridades del desarrollo integral y sustentable del país contenidos en este Plan, estarán determinados, en cumplimiento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, por los ingresos de que el sector público federal disponga a lo largo de esta Administración.

A este respecto, el documento Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación y el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2007, contiene un capítulo sobre las perspectivas de las finanzas públicas para el periodo 2007-2012. En éste se presenta la evolución esperada de los ingresos y gastos del sector público para el periodo referido, indicando los niveles de gasto a asignar a los diferentes programas que darán cumplimiento a los contenidos de este Plan. Sin embargo, es pertinente aclarar que la evolución esperada es consistente con un escenario inercial en el cual no se contemplan aún las medidas propuestas en el presente Plan. Las proyecciones de recursos tendrán ajustes anualmente de acuerdo con la evolución puntual que tenga la economía mexicana, que por su naturaleza es imposible prever de manera exacta. Asimismo, las proyecciones también se actualizarán en la medida que se materialicen las acciones propuestas en este Plan y las que propongan otros actores como los partidos políticos, los otros poderes federales, los gobiernos locales y la sociedad en su conjunto. Dichos ajustes, en su caso, tendrán que reflejarse en las estrategias y prioridades para el logro de los objetivos nacionales contenidos en el Plan.

1.4 Comisión Federal de Competencia²⁰

1.4.1 Aspectos Generales de la CFC

La Comisión Federal de Competencia (CFC), creada en 1993, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía con autonomía técnica y operativa encargado de aplicar la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) en México. La CFC está conformada por cinco comisionados, de los cuales uno es el Presidente; así como 10 Direcciones Generales. La Comisión cuenta además con una plantilla de 175 personas: 134 profesionistas y 41 de apoyo administrativo.

El objetivo de la LFCE es promover la eficiencia económica y proteger al proceso de competencia (rivalidad entre empresas que buscan incrementar sus utilidades o participación de mercado) y libre concurrencia (posibilidad de incursionar libremente en los mercados para ofrecer bienes y servicios). Los principales beneficiados por la competencia son los consumidores, es decir, todos los mexicanos, ya que genera una mayor diversidad opciones de productos y servicios, y a menores precios. La competencia incrementa también la eficiencia de las empresas y tiene un alto impacto en la competitividad internacional de México.

Las principales acciones que lleva a cabo la CFC son:

Autorizar, condicionar o impedir las concentraciones (generalmente adquisiciones y fusiones de empresas) que, por su importancia, pudieran tener efectos en el proceso de competencia y libre concurrencia;

Emitir opinión favorable sobre los agentes interesados en obtener o ceder concesiones, derechos u otros bienes propiedad del Estado (generalmente mediante licitaciones o privatizaciones), conforme a la LFCE y otras leyes sectoriales, para evitar fenómenos de concentración;

Sancionar las prácticas monopólicas prohibidas por la LFCE, tanto las absolutas (acuerdos entre empresas para manipular precios, dividir mercados o coordinar posturas en licitaciones), como las relativas que pueden realizar empresas con poder de mercado (entre otras, la división vertical de mercados, las ventas atadas, la negación de trato, la depredación de precios y la imposición de restricciones a la reventa de productos); y,

Promover la aplicación de criterios homogéneos de competencia económica en las políticas públicas y la regulación de la actividad económica, con el fin de evitar las barreras legislativas o administrativas al proceso de competencia y libre concurrencia (promoción de la competencia).

²⁰ www.cfc.gob.mx

Misión de la CFC: Proteger el proceso de competencia y libre concurrencia mediante la prevención y eliminación de prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, para contribuir al bienestar de la sociedad.

Visión de la CFC: Institución autónoma y eficiente, reconocida nacional e internacionalmente por su actuación necesaria e imparcial, desarrollada por un personal altamente capacitado.

Política de Calidad: La Comisión Federal de Competencia tiene como política mantener o ampliar sus actividades en materia de prevención y eliminación de prácticas y concentraciones monopólicas, bajo un esquema de mejora continua. Para estos efectos la CFC aplica procedimientos apegados a la legislación de competencia, sujetos a plazos, en la investigación de prácticas monopólicas y concentraciones y en la evaluación de participantes en licitaciones.

1.4.2 Casos de controversia²¹

En este apartado, se presenta una síntesis de los asuntos más relevantes que se concluyeron durante el año 2007, con el fin de ilustrar los criterios utilizados por la CFC en la aplicación de la política de competencia en los siguientes rubros:

Alimentos y Bebidas;
Transporte;
Telecomunicaciones;
Servicios Financieros;
Farmacéutica;
Energía; y
Otros Productos y Servicios.

²¹ Comisión Federal de Competencia, “Informe Anual 2007”, Av Santa Fe 505, Col. Cruz Manca, Del. Cuajimalpa, C.P. 05349, México D.F. Archivo localizado en www.cfc.gob.mx

1.4.2.1 Alimentos y bebidas²²

En enero del 2007, empresas integrantes del Grupo Coca Cola (GCC),¹⁸ notificaron su intención de adquirir la totalidad de las acciones de la Empresa Jugos del Valle, S.A. de C.V. (JDV).

Para analizar este caso, la Comisión evaluó los mercados de la producción, distribución y comercialización de:

- a) bebidas carbonatadas;
- b) jugos y néctares; y
- c) bebidas refrescantes no carbonatadas

La Comisión estableció que, tanto en los mercados de jugos y néctares como en el de bebidas refrescantes no carbonatadas, las empresas del Grupo Coca Cola tenían una participación muy baja (alrededor del 2%). No así en el mercado de bebidas carbonatadas, en donde el mencionado grupo empresarial, a enero del 2007, contaba con una participación del 68.5% del mercado. Además, se estableció que las barreras a la entrada, en los mercados analizados, son considerables.

En virtud de lo anterior, la Comisión señaló que, en caso de aprobarse la operación, los adquirentes fortalecerían su poder en el mercado de bebidas carbonatadas, y tendrían los incentivos y medios para trasladarlo al mercado de jugos y néctares. En este sentido, se estimó que la concentración notificada daría a Grupo Coca Cola el poder de fijar precios unilateralmente y restringir sustancialmente el abasto en ambos mercados, afectando con ello el proceso de competencia en el sector. Sobre este caso en particular, la Comisión, determinó que los efectos contrarios a la competencia podrían ser mayores sobre las tiendas detallistas (canal tradicional de distribución), y que los adquirentes podrían llevar a cabo acciones para desplazar el producto de otros competidores. En consecuencia, el principal afectado sería el consumidor final, quien tendría menores posibilidades de elección.



Figura 1. Alimentos y bebidas

²² Íbid págs. 41 y 42

1.4.2.2 Transporte²³

Líneas Aéreas Azteca y Volaris y Avolar

En agosto del 2006, Líneas Aéreas Azteca, S.A. de C.V. (Azteca) denunció a Concesionaria Vuela Compañía de Aviación, S.A. de C.V. (Volaris) y Avolar Aerolíneas, S.A. de C.V. (Avolar), por la presunta venta de boletos de avión a tarifas que podrían estar debajo del costo de este servicio, afectando a otras compañías que lo prestan. Durante la investigación se comprobó que Volaris efectivamente, como se argumentó en la denuncia, ofrecía tarifas de \$250.00 en las rutas Hermosillo-Toluca, Hermosillo-Monterrey y Hermosillo-Tijuana; mientras que Avolar, ofrecía las tarifas de \$11.00 en todas sus rutas.

Sin embargo, la Comisión determinó que *Volaris* y *Avolar* no contaban con poder sustancial en los mercados relevantes investigados, por lo que resultaba imposible que sus tarifas desplazaran indebidamente o impidieran sustancialmente el acceso de competidores al mercado. En consecuencia, decretó el cierre del expediente, en virtud de que no existían elementos suficientes para sustentar una práctica monopólica violatoria de la Ley Federal de Competencia Económica.

Con esta resolución, la Comisión continúa promoviendo la competencia y la libre concurrencia en el mercado del transporte aéreo, donde los beneficios de la competencia, lograda a partir de la desconcentración entre Aeroméxico y Mexicana en 2005 y el ingreso de las aerolíneas de bajo costo a finales de ese año, se ven reflejados en tarifas más bajas, mejor calidad de los servicios y mayor acceso de los usuarios al servicio de transporte por avión.



Figura 2. Transporte

²³ Íbid pág. 48

1.4.2.3 Telecomunicaciones²⁴

Televisa / TVI y Televisa / Cablemás

En marzo del 2006, el Corporativo Vasco de Quiroga, S.A. de C.V., subsidiaria de Grupo Televisa, S.A.B. (Televisa), notificó a la Comisión Federal de Competencia su intención de adquirir el 51% de las acciones representativas del capital social de Televisión Internacional, S.A. de C.V. (TVI). TVI ofrece servicios de televisión y audio restringidos en Monterrey y en otras localidades del estado de Nuevo León, por lo que el mercado relevante se definió como el servicio de distribución y comercialización de paquetes de canales de televisión y audio restringidos en esas localidades.

La Comisión consideró que para que una empresa pueda participar en el mercado identificado, requiere de dos insumos necesarios:

A juicio de la Comisión, la operación notificada podría tener una serie de efectos relevantes desde el punto de vista de la competencia económica.

En primer lugar, la operación podría presentar problemas en la provisión de los contenidos, pues Televisa³³ se vincularía con Productora y Comercializadora de Televisión, S.A. de C.V. (PCTV)³⁴ a través de TVI. A juicio de la Comisión, esto tendría como efecto, por un lado, que TVI tuviese acceso privilegiado, respecto de sus competidores, a los contenidos de televisión abierta y restringida. Por otro lado, la Comisión consideró que Televisa podría negar a los competidores de TVI el acceso a dichos contenidos.

En segundo lugar, Televisa se posicionaría como el principal proveedor de los servicios de televisión y audio restringidos, así como de transmisión de datos en las localidades donde coincidía con TVI. No obstante lo anterior, y pensando en los probables beneficios para el consumidor final, se consideró que los efectos anticompetitivos de la operación podrían eliminarse bajo ciertas condiciones, por lo que la Comisión Federal de Competencia impuso a Televisa una serie de condicionamientos orientados a proteger el proceso de competencia en los servicios de TV restringida

Televisa aceptó estas condiciones, por lo que la Comisión autorizó la operación, sujeta al cumplimiento de las mismas.

Posteriormente, en febrero del 2007, otra subsidiaria de Televisa notificó a la Comisión la adquisición del 49% de las acciones representativas del capital social de Cablemas, S.A. de C.V. (Cablemas), que ofrece los servicios de televisión y audio restringidos y de transmisión de datos en diversas localidades ubicadas en el norte, noroeste, centro y sureste de México.

²⁴ Íbid págs. 52 y 53

La Comisión promueve una mayor competencia tanto en el mercado de telefonía – a través del ingreso de competidores más sólidos provenientes de la industria de TV por cable- como en el de TV restringida, por medio de las condiciones que impiden la utilización de los contenidos audiovisuales para bloquear la entrada de nuevos jugadores. Con ello, también se promueve una mayor competencia en los servicios de banda ancha, que puede proveerse a través de ambos tipos de redes.

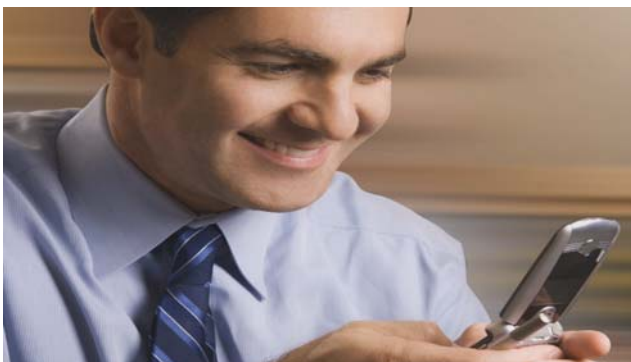


Figura 3. Telecomunicaciones

1.4.2.4 Servicios Financieros²⁵

Opinión sobre reformas a la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro

En noviembre del 2006, la Comisión Federal de Competencia emitió una Opinión, la 57 en la que propuso una serie de medidas orientadas a lograr una mayor eficiencia, y una competencia más intensa, en los sistemas de ahorro para el retiro (SAR), las cuales beneficiarían a todos sus afiliados.

Derivado de dicha Opinión, se presentó ante el H. Congreso de la Unión una iniciativa que pretendía reformar la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (LSAR).⁵⁸ En marzo del 2007, la Comisión emitió una Opinión sobre esta iniciativa, y consideró que las reformas propuestas recogen elementos centrales de la Opinión emitida por la CFC en noviembre del 2006.

Esta iniciativa, incorporó la posibilidad para que los trabajadores elijan la Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE) con base en el servicio que ésta presta y las comisiones que cobra. De igual medida, las reformas propuestas mejorarían los incentivos para que las AFORES compitan en dar mejores rendimientos para los usuarios finales.

²⁵ Íbid 62 y 63

Para emitir esta Opinión, la Comisión tomó en consideración los siguientes puntos:

- ✚ La iniciativa planteó limitar el cobro del servicio de administración de cuenta, únicamente a la comisión sobre el saldo, lo cual hace más transparente y simplifica el cobro de comisiones. Este criterio es coincidente con el propuesto por la Comisión.
- ✚ Se identificó que el marco regulatorio, entonces vigente, creaba incentivos para que las AFORES compitieran por atraer y mantener las cuentas de los trabajadores a través de publicidad, y no con base a mejores rendimientos. En este sentido, la iniciativa propuso la introducción de indicadores de rendimiento neto para la asignación de cuentas. La Comisión se pronunció a favor de las propuestas de reforma y propuso que la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro realice una metodología para determinar un indicador que tomara en cuenta que los fondos de pensión son de largo plazo.
- ✚ La iniciativa contempló facultar a la Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), para que emitiera una regulación a la remuneración de los promotores de las AFORES, en la que se incentivara tanto la correcta asesoría, como la reducción de los excesivos gastos en promoción.

En junio del 2007, entraron en vigor estas reformas a la Ley del SAR, las cuales incluyeron las sugerencias de la Comisión Federal de Competencia. Con estas Opiniones la Comisión contribuyó al mejoramiento del SAR, en beneficio del consumidor final.



Figura 4. Servicios Financieros

1.4.2.5 Farmacéutica²⁶

Laboratorios Cryopharma

En agosto del 2006, Laboratorios Cryopharma, S.A. de C.V. (Cryopharma) denunció a las empresas Savi Distribuciones, S.A. de C.V. (Savi) y Novo Nordisk México, S.A. de C.V. (Novo), en virtud de que Savi participó en licitaciones públicas de insulina ofreciéndola a un precio de \$60.00 (sesenta pesos 00/100 M.N.). De acuerdo con la denuncia, este precio podría estar por debajo de sus costos (depredación de precios), sostenido posiblemente a través de subsidios cruzados. La Comisión Federal de Competencia inició la investigación, en virtud de que se consideró que existían indicios suficientes de la existencia de las dos probables prácticas violatorias a la Ley Federal de Competencia Económica.

Con relación a la probable venta de insulina a precios ubicados por debajo de los costos, se comprobó que en todas las licitaciones en las que Savi participó como distribuidor de Novo, los precios ofrecidos fueron superiores a su costo medio total, por lo que no se acreditó la primera práctica denunciada. Con relación a la probable existencia de subsidios cruzados, al comprobarse que Savi no tuvo pérdidas económicas por la venta de insulina al sector público, no se acreditó dicha práctica. Por todo lo anterior, la Comisión decretó el cierre del expediente, en virtud de que no existieron elementos suficientes para sustentar la probable responsabilidad de Savi y Novo, por la realización de prácticas monopólicas relativas.

Inconforme con la resolución anterior, Cryopharma interpuso un Recurso de Reconsideración ante la Comisión, el cual se resolvió como infundado y se confirmó la resolución de cierre del expediente. Este caso, por su naturaleza, resulta importante para la Comisión Federal de Competencia, pues en su estudio queda de manifiesto que el análisis que hace esta CFC para determinar la existencia “depredación de precios” es minucioso, pues la existencia de precios bajos puede deberse precisamente a la existencia de condiciones de competencia.



Figura 5. Farmacéutica

²⁶ Íbid pág. 68

1.4.2.6 Energía²⁷

Licitación Pública Internacional 131CELaVentalll

En febrero del 2007, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) publicó una Convocatoria, la70, para la adjudicación de un contrato de compromiso de capacidad de generación y compraventa de energía eléctrica asociada, mediante el esquema de productor independiente.

En la Convocatoria, se estipuló que era necesario contar con la Opinión favorable de la Comisión, para asegurar las condiciones de competencia en dicha licitación. Derivado de lo anterior, acudieron ante la Comisión Federal de Competencia las empresas Elcnor, S.A. (Elcnor), Enerfín, Sociedad de Energía, S.A. (Enerfín) e Ibedrola Energía, S.A., Sociedad Unipersonal (IBESU).

La Comisión Federal de Competencia analizó el impacto al proceso de competencia y libre concurrencia en el servicio relevante, tomó en consideración a cada una de las empresas participantes, y llegó a la conclusión de que en ningún caso habría problemas al proceso de competencia y libre concurrencia, por las razones que se exponen a continuación:

En el caso de Elcnor y Enerfín, se señaló que ninguna de las empresas participa en la generación de electricidad en México, ni son titulares de permisos para los mismos fines.

En el caso de IBESU, la Comisión Federal de Competencia consideró que la operación no le otorgaría poder de mercado debido a que:

El monto de la provisión de capacidad y generación eléctrica a entregar a la Comisión Federal de Electricidad, previsto en la licitación, está sujeto a un contrato de largo plazo; La tarifa correspondiente se determina por medio de la licitación.

El ganador está obligado a cumplir con dicha tarifa durante la vigencia del contrato y, como generador.

Por todo lo anterior, la Comisión Federal de Competencia emitió las Opiniones favorables correspondientes. Con estas resoluciones la Comisión Federal de Competencia promueve la competencia en las actividades de generación de energía eléctrica, cuya provisión no está reservada al Estado.

²⁷ Íbid págs. 69 y 70



Figura 6. Energía

1.4.2.7 Otros productos y servicios²⁸

En el último trimestre del 2007, Cencosud, S.A. (Cencosud), Grupo Comercial Chedraui, S.A. de C.V. (Chedraui) y *Soriana* notificaron, cada una por separado, a la Comisión Federal de Competencia, su intención de adquirir la operación de las tiendas de autoservicio Gigante, S.A. de C.V. (Gigante). Esta operación constituía una concentración en términos de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE).

La Comisión analizó el impacto de la operación en los dos negocios donde coincidían estas empresas:

- a) la distribución y comercialización de mercancías; y,
- b) su abastecimiento.

Con respecto al negocio de la distribución de mercancías, la Comisión concluyó que el mercado relevante es el de comercialización minorista a través de supermercados, con una dimensión geográfica local.

En cuanto a la operación notificada por Cencosud, al tratarse de un grupo que pretendía incursionar por primera vez en el mercado mexicano, se determinó que su posible concentración con Gigante no tendría efectos adversos sobre la competencia, por lo que fue autorizada sin que se profundizara en el análisis económico.

²⁸ Íbid págs. 72 y 73

Con respecto a las operaciones notificadas por Chedraui y Soriana, la Comisión tuvo que analizar sus efectos en las localidades donde coinciden cada una con Gigante. La Comisión concluyó que Chedraui y Gigante coincidían en 26, de las 66 localidades donde esta última tiene presencia. Soriana y Gigante, por otro lado, coincidían en 44 localidades.

La Comisión encontró que los índices de concentración eran elevados únicamente en algunas de estas ciudades. Además concluyó que había elementos que sugerían que era poco probable que las operaciones afectaran la competencia.

En general, la Comisión señaló que no existían mayores restricciones para la entrada o para la expansión de los competidores.

En cuanto al negocio del abastecimiento, se definió que el mercado relevante es el de las compras de las cadenas de autoservicio que participan en la etapa de distribución y comercialización (i.e. bodegas, supermercados, hipermercados y megamercados de más de 1000 metros cuadrados de superficie de venta) y que su dimensión geográfica es nacional.

En este mercado se concluyó que era poco probable que la operación pudiera conferir a Chedraui o a Soriana poder sustancial de compra, ya que en la actualidad hay otro Grupo con un poder de mercado considerable. Por todo lo anterior, la Comisión Federal de Competencia decidió autorizar las concentraciones notificadas.



Figura 7. Otros productos y servicios

1.5 Factores de competitividad de acuerdo al IMCO 2006²⁹

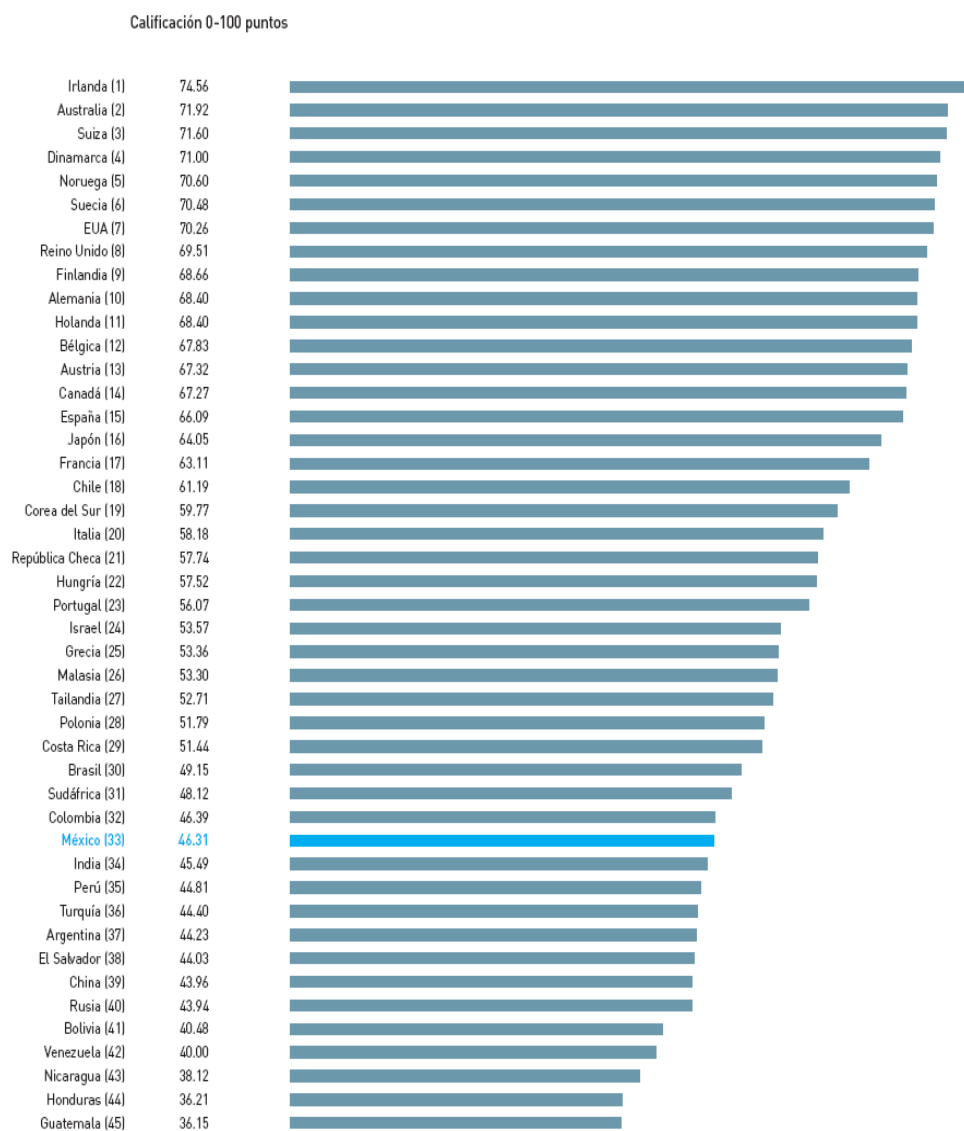
La caída en la posición de México respecto a la versión anterior de nuestro índice es congruente con la decepción y percepción generalizada de poco avance en los factores de competitividad. Un ejemplo de esto se muestra al hacer la comparación de México y Chile, en donde si bien hubo avances en algunos subíndices que componen el índice, éstos no fueron los suficientemente grandes en relación con Chile o con el resto del mundo y México perdió posiciones.

Las carreras por la competitividad en los 10 factores del índice son distintas, en cada una se requieren distintos esfuerzos y recursos para tener el mismo incremento competitivo, es por esto que en el presente informe se estudiará cada factor detalladamente.

Los países compiten por las inversiones en el mundo y éstas a su vez los hacen competitivos. Por eso, se observa en el mundo una tendencia de mayores inversiones por integrante de la PEA, excepto en el caso de México. En los últimos años la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) se ha estancado, limitando nuestras posibilidades de competir, pero también es reflejo de las deficiencias competitivas de nuestra nación.

²⁹ Op. Cit. <http://imco.org.mx>

Índice de competitividad internacional 2006



Gráfica 1. Índice de competitividad internacional 2006 IMCO

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Los 10 factores de competitividad.³⁰

A continuación se describe a grandes rasgos el sentido general de los aspectos que cada subíndice busca incorporar dentro de la noción del modelo conceptual que se describe en el apartado siguiente.

1.5.1 Sistema de derecho confiable y objetivo³¹

Este subíndice califica la existencia y observancia generalizada de reglas claras y libertades suficientes para un desempeño económico vigoroso y ordenado. Para ello, incorpora los principales aspectos de certidumbre jurídica en la iteración libre y equitativa entre individuos, empresas, instituciones y demás participantes en la economía y la sociedad como base fundamental para incentivar la inversión y la sana competencia. Además de los aspectos que reflejan la calidad y eficiencia del sistema judicial, este subíndice incorpora aspectos fundamentales en relación con la definición clara de los derechos de propiedad (incluida la propiedad intelectual), la informalidad, así como la existencia de libertades civiles y de competencia.

I. Sistema de derecho confiable y objetivo

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Rezago vs.	
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	Media		Top 10	
					2006	2004		Top 10	%
Índice de corrupción y buen gobierno	Más alto, mejor	3.6	3.6	=	18.7	18.7	0%	75	-75%
Índice de presencia de mercados informales	Más bajo, mejor	3.5	3.5	=	16.7	28.6	-42%	83	-80%
Libertad para competir	Más alto, mejor	3.0	3.0	=	50.0	50.0	0%	85	-41%
Índice de libertades civiles	Más bajo, mejor	2.0	3.0	+	80.0	60.0	33%	96	-17%
Índice del Estado de derecho	Más alto, mejor	-0.3	-0.2	-	27.3	26.7	2%	85	-68%
Índice de piratería informática	% software	65.0	63.0	-	36.2	41.4	-13%	80	-55%
Índice de derechos de propiedad	Más bajo, mejor	3.0	3.0	=	33.3	33.3	0%	90	-63%
Tiempo medio para ejecutar contratos	Días promedio	325.0	325.0	=	79.9	79.9	0%	92	-14%
Índice de independencia del poder judicial	Más alto, mejor	4.2	3.8	+	45.1	38.9	16%	81	-45%
Índice de imparcialidad de las Cortes	Más alto, mejor	4.1	4.0	+	37.8	42.0	-10%	76	-50%

Primeras 10 posiciones

	Reino Unido									Corea del Sur	
	México	Unido	Chile	Australia	E.U.A.	Holanda	Dinamarca	Noruega	Japón	del Sur	España
Índice de corrupción y buen gobierno	18.7	85.3	69.3	88.0	70.7	86.7	97.3	89.3	62.7	30.7	65.3
Índice de presencia de mercados informales	16.7	100.0	83.3	100.0	83.3	100.0	100.0	100.0	66.7	33.3	66.7
Libertad para competir	50.0	100.0	100.0	100.0	100.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
Índice de libertades civiles	80.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	80.0	80.0	100.0
Índice del Estado de derecho	27.3	91.2	73.4	94.8	87.0	93.5	97.7	99.0	80.8	57.5	72.1
Índice de piratería informática	36.2	91.3	37.7	84.1	100.0	87.0	91.3	85.5	89.9	63.8	68.1
Índice de derechos de propiedad	33.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	66.7	66.7	66.7
Tiempo medio para ejecutar contratos	79.9	95.6	88.7	80.2	77.1	100.0	96.9	96.6	98.5	97.5	92.4
Índice de independencia del poder judicial	45.1	94.2	57.9	95.7	84.4	95.3	99.2	94.6	81.6	58.8	51.0
Índice de imparcialidad de las Cortes	37.8	86.7	57.8	83.4	80.7	91.2	100.0	85.0	68.1	53.9	53.3

Tabla 4. Sistema de derecho confiable y objetivo

³⁰ Instituto Mexicano de Competitividad
Índice de Competitividad Internacional, Punto de Inflexión 2007.
 Archivo electrónico localizado en www.imco.org.mx

³¹ *Ibid*, págs. 60 y 75

1.5.2 Manejo sustentable del medio ambiente³²

Este subíndice califica tanto el estado de conservación ambiental como la tasa de degradación de los principales activos ambientales y la interacción de éstos con las actividades productivas y de consumo. Por ello, este subíndice incorpora el estado general de la sustentabilidad y el ambiente como condiciones indispensables para generar crecimiento y desarrollo sostenibles a largo plazo.

II. Manejo sustentable del medio ambiente

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo					
		Datos a		Mejor (+) Peor (-)	México			Rezago vs.		
		2004	2002		Índice 0 - 100	Cambio	Media	Top 10		
				Igual (=)					2006	2004
Tasa de reforestación anual	% últimos 10 años	-0.4	-1.1	+	50.6	36.9	37%	64	-21%	
Degradación de terrenos	%	53.5	53.5	=	46.9	46.9	0%	60	-22%	
Áreas naturales protegidas	% del total	8.3	10.2	-	11.8	15.5	-24%	32	-63%	
Terrenos áridos y secos	%	28.0	28.0	=	69.2	69.2	0%	98	-30%	
Territorios con estrés de agua	%	48.0	48.0	=	52.6	52.6	0%	97	-46%	
Producción y consumo de agua en la agricultura	m ³ por Ton	25.2	35.5	+	38.7	19.6	98%	88	-56%	
Recarga de los acuíferos	m ³ per cápita por año	1,289.2	1,385.6	-	5.8	6.1	-5%	32	-82%	
Emissiones de CO ₂	Millones Ton por USD (PE)	541.4	646.0	+	83.0	87.0	-5%	89	-7%	
Empresas certificadas como "limpias"	# por PEA en millones	11.3	9.2	+	1.4	1.4	-2%	16	-92%	
Energía de fuentes no contaminantes	%	6.2	6.8	-	13.1	14.1	-7%	44	-70%	
Especies en peligro de extinción	% especies extinción	11.2	7.9	-	91.8	91.7	0%	81	14%	
Tragedias ecológicas por intervención humana	# Distintos a los naturales	0.0	5.0	+	100.0	86.5	16%	96	5%	

	Primeras 10 posiciones										
	México	Noruega	Colombia	Costa Rica	Irlanda	Suiza	Dinamarca	Perú	Francia	Venezuela	Reino Unido
Tasa de reforestación anual	50.6	61.8	56.8	60.7	94.3	65.2	69.1	55.7	63.3	47.0	65.3
Degradación de terrenos	46.9	96.7	63.8	0.0	99.4	29.5	98.5	45.9	59.0	70.1	40.7
Áreas naturales protegidas	11.8	6.8	52.7	35.1	0.0	44.9	9.1	24.3	17.1	100.0	27.0
Terrenos áridos y secos	69.2	93.9	99.2	100.0	100.0	100.0	94.9	100.0	97.8	96.4	100.0
Territorios con estrés de agua	52.6	79.6	97.9	100.0	100.0	100.0	95.5	100.0	98.0	95.0	100.0
Producción y consumo de agua en la agricultura	38.7	69.8	92.1	87.9	100.0	99.4	93.3	62.4	98.4	76.7	99.3
Recarga de los acuíferos	5.8	100.0	52.5	40.3	4.1	1.3	26.8	50.9	7.5	39.8	0.4
Emissiones de CO ₂	83.0	99.0	77.0	92.7	95.1	100.0	96.2	88.4	97.5	53.5	94.2
Empresas certificadas como "limpias"	1.4	23.7	1.3	3.7	19.6	41.7	31.6	1.3	13.7	0.2	27.2
Energía de fuentes no contaminantes	13.1	78.4	22.7	76.3	3.1	86.9	7.4	29.9	91.8	20.9	23.3
Especies en peligro de extinción	91.8	97.7	88.7	0.0	92.9	72.3	80.4	91.5	95.0	94.7	94.9
Tragedias ecológicas por intervención humana	100.0	97.3	94.6	100.0	100.0	100.0	97.3	83.8	94.6	94.6	94.6

Tabla 5. Manejo sustentable del medio ambiente

³² Íbid, págs. 61 y 125

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.3 Sociedad incluyente, preparada y sana³³

Este subíndice califica el bienestar y las capacidades de la fuerza laboral como una aproximación de la calidad del capital humano de los países en términos de su escolaridad y condiciones generales de salud y bienestar. Además, incorpora aspectos fundamentales de igualdad de género e ingreso, así como algunas consideraciones sobre la cobertura de servicios básicos.

III. Sociedad incluyente preparada y sana

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-)	México		Cambio	Media	Rezago vs Top 10
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	2006			
							%	Top 10	%
Esperanza de vida	Años	75.1	73.6	+	81.9	77.4	6%	94	-13%
Mortalidad en menores de cinco años	% menores a 5 años	27.6	29.0	+	70.6	70.1	1%	99	-28%
PEA en relación a dependientes de +65 y -15 años	% PEA	60.0	58.1	-	60.0	56.9	5%	80	-25%
Índice de desarrollo humano	Índice más alto, mejor	0.8	0.8	+	59.3	57.3	3%	95	-38%
Acceso al agua potable por habitante	m ³ por hab	4,297.8	4,484.1	-	4.5	4.6	-2%	28	-84%
Desnutrición	% Población	5.0	5.0	=	81.5	82.8	-2%	100	-19%
Esperanza de vida saludable (HALE)	Años	65.4	63.7	+	68.7	70.8	-3%	91	-24%
Cuota de ingreso de los 20% más pobres	%	4.3	3.5	+	30.8	26.0	18%	76	-59%
Índice de GINI de la distribución del ingreso	Índice más bajo, mejor	49.5	54.6	+	29.9	13.5	122%	88	-66%
Mujeres en PEA	%	34.7	30.8	+	36.7	25.4	45%	85	-57%
Ingreso promedio de la mujer	% del hombre	39.0	38.0	+	16.0	19.6	-19%	70	-77%
Mujeres en el Parlamento	%	23.0	16.0	+	29.7	30.8	-4%	46	-35%
Nivel de informatización de la población	Comput. por 1,000 hab	108.0	82.0	+	11.8	10.7	11%	78	-85%
Analfabetismo	% población	9.0	9.5	+	76.9	75.5	2%	100	-23%
Esperanza de escolaridad	Años	13.0	11.0	+	36.4	0.0	-	70	-48%
Relación mujeres a hombres en primaria y secundaria	%	103.7	102.9	=	96.5	90.0	7%	97	-1%
Tiraje diario de periódicos	# por 1,000 hab	90.1	115.5	-	15.8	16.5	-4%	63	-75%
PEA con licenciatura	%	17.3	15.1	+	26.3	17.7	48%	48	-45%

Primeras 10 posiciones

	México	Suecia	Noruega	Suiza	Dinamarca	Finlandia	Canadá	Australia	Holanda	Alemania	Japón
Esperanza de vida	81.9	96.5	94.7	98.1	88.4	91.7	94.5	95.0	91.6	91.1	100.0
Mortalidad en menores de cinco años	70.6	99.9	99.3	98.2	98.3	100.0	97.4	97.7	97.5	98.7	99.8
PEA en relación a dependientes de +65 y -15 años	60.0	60.0	80.0	100.0	80.0	80.0	80.0	80.0	80.0	80.0	80.0
Índice de desarrollo humano	59.3	96.0	100.0	94.9	93.8	94.9	95.8	97.7	94.9	90.7	95.5
Acceso al agua potable por habitante	4.5	21.3	92.1	8.0	1.0	23.0	100.0	26.8	5.9	1.8	3.4
Desnutrición	81.5	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Esperanza de vida saludable (HALE)	68.7	94.5	90.2	94.1	83.1	87.3	90.2	92.2	87.6	89.6	100.0
Cuota de ingreso de los 20% más pobres	30.8	83.5	89.0	67.0	74.7	89.0	62.6	48.4	67.0	76.9	100.0
Índice de GINI de la distribución del ingreso	29.9	99.2	96.9	74.6	100.0	93.8	77.7	70.3	82.5	89.8	99.4
Mujeres en PEA	36.7	92.9	92.0	88.1	89.4	94.7	87.6	83.6	77.9	81.9	64.6
Ingreso promedio de la mujer	16.0	100.0	88.0	60.0	84.0	80.0	64.0	78.0	64.0	54.0	26.0
Mujeres en el Parlamento	29.7	64.1	50.0	32.8	53.1	100.0	26.6	32.8	51.6	43.8	4.7
Nivel de informatización de la población	11.8	92.2	68.9	100.0	79.0	57.6	84.5	82.3	82.3	67.4	65.0
Analfabetismo	76.9	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Esperanza de escolaridad	36.4	63.6	81.8	54.5	72.7	72.7	63.6	100.0	72.7	63.6	54.5
Relación mujeres a hombres en primaria y secundaria	96.5	90.1	99.3	97.1	97.5	93.0	100.0	98.8	98.5	99.0	99.9
Tiraje diario de periódicos	15.8	67.0	100.0	56.9	48.1	70.9	25.5	51.4	55.9	53.4	99.9
PEA con licenciatura	26.3	46.2	56.5	45.6	22.5	57.6	93.3	33.6	48.0	41.7	34.9

Tabla 6. Sociedad incluyente, preparada y sana

³³ Íbid, págs. 62 y 179

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.4 Macroeconomía estable³⁴

Este subíndice se refiere a las condiciones que ofrecen un clima propicio y estable que dé certidumbre a los inversionistas, a las empresas y a los individuos para planear y tomar las decisiones de corto y largo plazos que, en suma, determinan el desempeño económico y la competitividad de la economía. Este componente incorpora medidas de riesgo relacionadas con el endeudamiento interno y externo, público y privado y, en alguna medida, del riesgo implícito en la cartera bancaria.

IV. Macroeconomía estable

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo					
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Rezago vs		
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	2004		Media Top 10	Top 10 %	
Crecimiento promedio del PIB	CAGR 10 años	2.6	2.7	-	36.6	46.0	-20%	48	-23%	
Variabilidad del crecimiento del PIB	-	1.5	1.4	-	87.9	95.5	-8%	98	-10%	
Índice de precios al consumidor	CAGR 10 años	14.8	15.6	+	74.0	85.1	-13%	96	-23%	
Variabilidad del crecimiento de la inflación	-	0.8	0.7	-	96.1	93.6	3%	98	-2%	
Pasivos del gobierno	% PIB	23.0	24.4	+	85.9	86.8	-1%	75	15%	
Riesgo país	Más alto, mejor	3.3	3.3	=	65.7	65.7	0%	100	-34%	
Deuda externa	% Reservas	258.9	323.8	+	70.3	78.6	-11%	100	-30%	
Reservas líquidas* / Activos totales	%	8.5	7.4	-	75.0	76.7	-2%	98	-23%	

*Reservas líquidas depositadas en el banco central

Primeras 10 posiciones	Reino										
	México	Australia	Irlanda	Unido	E.U.A.	Dinamarca	España	Finlandia	Suecia	Holanda	Noruega
Crecimiento promedio del PIB	36.6	50.3	98.6	39.3	44.5	33.1	44.9	48.2	39.7	36.6	42.0
Variabilidad del crecimiento del PIB	87.9	99.0	98.3	99.2	97.8	97.6	98.7	97.3	96.9	94.2	96.5
Índice de precios al consumidor	74.0	95.3	94.6	95.3	95.5	96.1	94.6	97.5	97.9	95.7	96.3
Variabilidad del crecimiento de la inflación	96.1	97.5	98.1	99.7	99.9	100.0	99.7	96.6	95.2	98.8	98.4
Pasivos del gobierno	85.9	90.1	82.0	75.5	77.5	73.5	71.6	74.2	69.0	66.8	67.2
Riesgo país	65.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Deuda externa	70.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Reservas líquidas* / Activos totales	75.0	98.7	98.3	100.0	98.1	98.4	98.0	95.0	99.8	98.0	92.3

*Reservas líquidas depositadas en el banco central

Tabla 7. Macroeconomía estable

³⁴ Íbid, págs. 63 y 243

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.5 Sistema político estable y funcional³⁵

Este subíndice califica la calidad del sistema político a través de aspectos básicos de legitimidad, estabilidad y efectividad del sistema. Con este objetivo, incluye indicadores que incorporan medidas de corrupción, estabilidad, participación ciudadana, paz social, libertades básicas y efectividad de los órganos legislativos.

V. Sistema político estable y funcional

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Rezago vs.	
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	Media		Top 10	Top 10
					2006	2004			
Índice de estabilidad política	Más alto, mejor	-0.1	0.2	-	53.2	58.7	-9%	81	-34%
Índice de control de la corrupción	Más alto, mejor	-0.3	-0.3	-	20.5	21.4	-4%	79	-74%
Índice de reflejo de la voluntad del pueblo	Más alto, mejor	0.3	0.3	-	58.6	55.2	6%	92	-37%
Índice de transferencia de poderes	Más alto, mejor	4.0	4.0	=	75.0	75.0	0%	98	-23%
Abstencionismo electoral	% sufragio	40.0	40.0	=	64.9	64.9	0%	83	-22%
Índice de factibilidad de ataque terrorista	Más bajo, mayor posibilidad	4.0	4.0	=	75.0	75.0	0%	88	-14%
Índice de interferencia militar	Más alto, mejor	5.4	5.0	+	50.1	40.0	25%	93	-46%
Índice de libertad de prensa	Más bajo, mejor	42.0	40.0	-	54.8	55.6	-1%	92	-41%
Originador de refugiados políticos	# por mm de hab	0.0	19.8	+	100.0	98.9	1%	100	0%
Índice de facilidad de acuerdo en el Senado	# de partidos representados	4.0	6.0	=	81.3	100.0	-19%	85	-4%
Fuerza electoral del ejecutivo	% votos con el que ganó	42.5	42.5	=	24.1	7.7	211%	68	-65%
Índice de libertad política	Más bajo, mejor	2.0	2.0	=	83.3	75.0	11%	100	-17%

Primeras 10 posiciones

	México	Bélgica	Australia	Dinamarca	Francia	Holanda	Finlandia	Grecia	Noruega	Japón	Suecia
Índice de estabilidad política	46.7	75.4	77.3	83.7	63.5	80.9	100.0	65.3	91.4	80.4	89.6
Índice de control de la corrupción	19.3	71.1	85.6	95.8	69.1	86.1	100.0	43.4	88.1	62.9	90.1
Índice de reflejo de la voluntad del pueblo	60.7	92.1	94.7	100.0	88.6	96.9	97.3	78.1	98.3	80.4	97.6
Índice de transferencia de poderes	75.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	75.0	100.0	100.0	100.0
Abstencionismo electoral	64.9	89.9	88.3	89.8	78.2	75.7	83.0	96.2	79.0	63.8	84.0
Índice de factibilidad de ataque terrorista	75.0	75.0	100.0	75.0	75.0	75.0	100.0	75.0	100.0	100.0	100.0
Índice de interferencia militar	50.1	100.0	100.0	100.0	81.8	100.0	100.0	72.7	100.0	83.3	90.9
Índice de libertad de prensa	54.8	97.3	87.7	98.6	84.9	97.3	100.0	74.0	98.6	84.9	100.0
Originador de refugiados políticos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Índice de facilidad de acuerdo en el Senado	100.0	90.0	90.0	80.0	90.0	90.0	90.0	81.3	70.0	80.0	90.0
Fuerza electoral del ejecutivo	24.1	100.0	67.0	100.0	76.2	67.0	36.1	86.8	67.0	67.0	17.7
Índice de libertad política	83.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 8. Sistema político, estable y funcional

³⁵ Íbid, págs. 64 y 297

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.6 Mercados de factores eficientes³⁶

Con el fin de tener una base de comparación de los costos, este subíndice califica la eficiencia con la cual los mercados de los principales insumos para la producción surten a las actividades productivas (industria y servicios) de mano de obra, energéticos, recursos financieros y bienes de capital.

VI. Mercados de factores eficientes

Indicador	Unidades	Desempeño de México		Mejor (+) Peor (-)	México vs. el Resto del mundo				
		Datos a			Igual (=)	México		Rezago vs.	
		2004	2002			(Índice 0 - 100)	Cambio	Media	Top 10
Costo medio de mano de obra por hora (manufacturas)	USD por hora	2.9	2.9	+	92.5	89.6	3%	36	156%
Productividad de la mano de obra	USD (PIB) por trabajador	15,749.0	15,810.7	-	13.7	17.8	-23%	65	-79%
PEA cuyos salarios son negociados por sindicatos	% PEA	6.6	6.5	-	32.2	28.2	14%	73	-56%
Índice de flexibilidad de las leyes laborales	Más bajo, mejor	72.0	77.0	+	0.0	2.7	-100%	50	-
Horas de trabajo perdidas por huelgas y similares	Por millón de hrs-hombre	0.1	0.1	+	100.0	100.0	0%	99	1%
Costo unitario de la energía eléctrica	USD por milés kWh	77.5	120.3	+	59.6	0.0	-	67	-11%
Infraestructura energética por persona	kWh per cápita	1,946.1	1,927.9	+	5.9	4.9	20%	32	-82%
Eficiencia eléctrica	USD (PIB) por kWh	3.4	3.4	+	39.5	57.4	-31%	48	-18%
Costo del diesel para maquinaria	Centavo de US por lt	45.0	47.0	+	72.8	63.5	15%	33	121%
Liberalización del sector energético	Índice de liberalización	0.0	0.0	=	0.0	0.0	-	100	-
Costo de vida	% (PPP/USD) / (Loq/USD)	67.4	75.7	+	56.0	47.2	19%	31	80%
Tasa de préstamo a largo plazo de la banca	%	7.2	8.2	+	89.1	90.3	-1%	92	-4%
Tasa de descuento para calcular inversiones	%	0.0	8.2	+	100.0	85.2	17%	92	9%
Productividad del capital fijo	CAGR PIB/CAGR FBCF	0.5	0.5	+	4.3	20.0	-78%	37	-88%
Mecanización del campo	# tractores por 1,000 Has	3.0	3.0	=	0.7	0.7	0%	12	-94%
Índice de transparencia y regulación de propiedad privada	Más bajo, mejor	3.1	3.1	=	42.8	42.8	0%	81	-47%
Densidad de las tierras agrícolas por trabajador	Has por trabajador	12.7	12.6	+	1.2	1.2	1%	13	-91%
Productividad agropecuaria por Ha.	Hg de cereal/ Ha	27,550.0	29,137.0	-	16.5	24.5	-33%	50	-67%

Primeras 10 posiciones

	México	Irlanda	Holanda	Bélgica	Australia	Austria	Grecia	Finlandia	Sudáfrica	Suecia	EUA
Costo medio de mano de obra por hora (manufacturas)	92.5	42.8	21.4	15.3	41.1	20.7	62.7	16.1	87.1	18.4	35.7
Productividad de la mano de obra	13.7	89.9	69.0	80.9	58.9	70.3	48.7	67.2	16.4	73.6	75.3
PEA cuyos salarios son negociados por sindicatos	32.2	80.0	83.1	85.2	41.2	93.9	75.5	100.0	74.8	98.6	2.3
Índice de flexibilidad de las leyes laborales	0.0	59.7	40.3	72.2	76.4	44.4	8.3	38.9	27.8	40.3	95.8
Horas de trabajo perdidas por huelgas y similares	100.0	87.8	100.0	99.9	99.6	100.0	100.0	99.5	100.0	99.9	99.9
Costo unitario de la energía eléctrica	59.6	46.7	62.7	60.6	71.3	46.6	69.6	63.5	100.0	71.3	77.3
Infraestructura energética por persona	5.9	20.8	19.4	26.0	36.6	26.3	15.8	51.3	15.0	64.4	47.5
Eficiencia eléctrica	39.5	100.0	83.6	57.9	36.3	61.2	49.1	27.8	6.4	22.9	35.4
Costo del diesel para maquinaria	72.8	19.6	23.4	33.5	48.7	25.9	23.4	24.7	50.6	14.6	65.2
Liberalización del sector energético	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Costo de vida	56.0	22.3	24.5	26.7	29.7	25.2	44.5	19.6	74.4	11.3	32.5
Tasa de préstamo a largo plazo de la banca	89.1	97.8	97.4	90.1	86.0	95.7	90.2	95.7	81.5	95.1	94.5
Tasa de descuento para calcular inversiones	100.0	92.1	92.1	92.1	100.0	92.1	92.1	92.1	80.3	94.7	91.6
Productividad del capital fijo	4.3	100.0	27.2	25.1	23.2	23.3	42.9	43.7	22.8	34.4	27.1
Mecanización del campo	0.7	9.0	19.7	16.1	0.1	24.7	7.7	22.0	0.1	13.2	2.9
Índice de transparencia y regulación de propiedad privada	42.8	81.5	94.7	78.6	100.0	73.9	37.8	86.8	65.4	90.6	98.5
Densidad de las tierras agrícolas por trabajador	1.2	2.8	0.8	2.2	100.0	2.0	1.1	1.8	6.2	2.3	14.5
Productividad agropecuaria por Ha.	16.5	73.3	83.9	100.0	4.0	62.6	27.3	22.4	17.2	42.5	69.2

Tabla 9. Mercado de factores eficientes

³⁶ Íbid, págs. 65 y 329

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.7 Sectores precursores de clase mundial³⁷

Definimos al sector de transportes, al sector de telecomunicaciones y al sector financiero como sectores precursores porque a nuestro juicio, son sistemas que deben de existir para que se cree y se desarrolle la economía de un país; este concepto se agudiza aún más si consideramos que hoy las economías se encuentran sumergidas en un entorno global.

VII. Sectores precursores de clase mundial

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo					
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Media Top 10	Rezago vs. Top 10 %	
		2004	2002		2006	2004				
Líneas telefónicas fijas y celulares	# por 1,000 familias	2.2	1.7	+	36.7	29.1	26%	64	-42%	
Costo promedio de una llamada local empresarial	USD	0.3	0.2	-	39.8	36.3	10%	42	-6%	
Costo promedio de una llamada local residencial	USD	0.2	0.2	-	79.0	73.2	8%	40	98%	
Usuarios de Internet	Por familia	0.5	0.4	+	21.8	19.0	15%	58	-62%	
Calidad de servicios de telecomunicaciones	% líneas digitalizadas	100.0	100.0	=	100.0	100.0	0%	98	2%	
Productividad de las telecomunicaciones	PIB per cápita / telecom	17.4	15.3	+	19.6	23.4	-16%	61	-68%	
Distancia al principal mercado de exportación	Km	3,259.0	3,259.0	=	86.5	89.4	-3%	95	-9%	
Longitud de la red carretera asfaltada	Km per cápita	1.1	1.1	+	2.8	3.4	-18%	48	-94%	
Número de aeropuertos con pistas asfaltadas	# por 10,000 km ²	1.2	1.2	+	7.7	7.8	-2%	37	-79%	
Número de vuelos	Por 1,000 hab	3.3	2.7	+	4.9	4.3	14%	33	-85%	
Capacidad de carga de la flota marítima	GRT por millones USD PIB	1.0	1.0	-	0.6	0.5	32%	3	-81%	
Infraestructura portuaria	# por 1,000 km de litoral	2.0	1.6	+	1.4	1.1	28%	12	-88%	
Transporte intraurbano	% ciudades con metro	6.8	8.3	-	1.7	2.8	-39%	29	-94%	
Longitud de la red ferroviaria	Km por 1,000 km ²	10.0	9.2	+	7.7	7.4	4%	48	-84%	
Penetración del sistema financiero privado	% PIB	38.1	22.2	+	13.2	2.6	410%	63	-79%	
Índice de calidad de la banca y finanzas	Más bajo, mejor	2.0	2.0	=	66.7	66.7	0%	77	-13%	
Competencia en la banca	% (spread de tasas)	1.1	0.9	-	6.8	91.2	-93%	6	11%	
Competencia entre banca doméstica y extranjera	Más alto, mejor	5.9	5.9	=	47.9	47.9	0%	71	-32%	
Liquidez de la bolsa de valores	%	26.4	37.8	-	6.6	11.5	-43%	34	-81%	

Primeras 10 posiciones

	México	E.U.A.	Irlanda	Bélgica	Suiza	Dinamarca	Francia	Suecia	Alemania	Canadá	España
Líneas telefónicas fijas y celulares	36.7	56.1	85.6	54.6	70.1	63.7	56.8	66.5	58.3	51.6	72.9
Costo promedio de una llamada local empresarial	39.8	70.9	5.7	19.1	18.2	26.6	55.9	43.4	65.8	67.1	50.9
Costo promedio de una llamada local residencial	79.0	72.2	2.6	24.8	23.4	28.6	52.6	38.8	25.6	81.7	47.7
Usuarios de Internet	21.8	77.6	37.6	42.0	53.7	73.1	46.2	75.8	49.0	78.9	45.8
Calidad de servicios de telecomunicaciones	100.0	97.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.8	80.4
Productividad de las telecomunicaciones	19.6	71.2	55.8	51.5	48.0	63.9	77.0	100.0	59.8	43.3	41.0
Distancia al principal mercado de exportación	86.5	95.9	99.2	98.4	97.3	99.2	97.3	71.2	96.5	95.9	96.5
Longitud de la red carretera asfaltada	2.8	30.3	66.5	34.5	29.4	43.2	45.8	58.3	28.5	65.0	73.8
Número de aeropuertos con pistas asfaltadas	7.7	38.2	16.8	55.6	73.9	46.8	36.8	24.1	67.3	2.6	12.8
Número de vuelos	4.9	50.5	100.0	22.8	30.0	28.5	17.4	32.9	17.6	13.8	19.8
Capacidad de carga de la flota marítima	0.6	0.7	1.1	2.2	1.2	19.6	0.2	5.3	1.4	1.2	1.1
Infraestructura portuaria	1.4	0.7	4.5	100.0	-0.1	1.1	3.6	2.7	5.2	0.0	2.7
Transporte intraurbano	1.7	8.3	12.5	25.0	100.0	25.0	56.3	12.5	23.5	7.7	14.3
Longitud de la red ferroviaria	7.7	18.4	36.5	83.8	85.2	57.6	46.6	23.2	100.0	4.5	27.3
Penetración del sistema financiero privado	13.2	100.0	61.6	45.9	80.7	76.3	46.6	49.9	62.1	42.1	63.4
Índice de calidad de la banca y finanzas	66.7	100.0	100.0	66.7	100.0	100.0	33.3	100.0	33.3	66.7	66.7
Competencia en la banca	6.8	6.8	6.7	6.7	5.6	6.1	6.4	3.6	6.5	6.6	6.9
Competencia entre banca doméstica y extranjera	47.9	74.8	74.8	74.8	74.8	77.8	58.0	74.8	74.8	74.8	49.6
Liquidez de la bolsa de valores	6.6	25.8	10.5	43.4	27.2	80.2	25.8	35.1	37.0	20.9	36.6

Tabla 10. Sectores precursores de clase mundial

³⁷ Íbid, págs. 66 y 375

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.8 Gobierno eficiente y eficaz³⁸

Este subíndice califica el desempeño del gobierno en tres ejes fundamentales cuya intervención afecta el potencial competitivo de los países: (i) el costo de hacer negocios asociado a trámites e interacción con autoridades; (ii) calidad de la regulación sectorial y promoción a la competencia y; (iii) la suficiencia y eficiencia del gasto público.

VIII. Gobierno eficiente y eficaz

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Media Top 10	Rezagó vs. Top 10 %
		2004	2002		2006	2004			
Índice de facilidad para abrir una empresa	Más alto, más sencillo	2.4	2.2	+	16.1	22.6	-29%	64	-75%
Contribución de las políticas públicas a la competitividad	Más alto, mejor	43.7	43.7	=	47.3	45.6	4%	77	-39%
Tiempo de altos ejecutivos a temas burocráticos	Más alto, mejor	3.1	5.0	-	28.8	45.0	-36%	78	-63%
Pagos adicionales/irregulares asociados con trámites	Más alto, mejor	5.6	6.1	-	24.7	45.5	-46%	86	-71%
Costos visibles de importación	Más alto, mejor	7.6	8.4	-	55.4	65.6	-16%	82	-32%
ISR (Empresas)	%	33.0	35.0	+	13.1	33.3	-61%	46	-71%
Impuesto sobre la renta personal*	%	2.2	2.5	+	43.3	28.7	51%	48	-9%
Índice de presión fiscal	Más bajo, mejor	4.0	4.5	+	27.3	14.3	91%	55	-50%
Índice de intervencionismo del gobierno	Más bajo, mejor	3.5	2.0	-	42.9	85.7	-50%	71	-40%
Índice de calidad regulatoria	Más alto, mejor	0.6	0.5	+	59.1	48.0	23%	90	-34%
Índice de efectividad del gobierno	Más alto, mejor	0.1	0.3	-	32.2	39.6	-19%	86	-63%
Promoción de la competencia	Más alto, mejor	3.0	3.0	=	50.0	50.0	0%	90	-44%
Costo de la nómina	% gasto del gobierno	17.0	16.2	-	68.4	62.1	10%	80	-15%
Superávit del gobierno	% PIB	-0.3	-1.2	+	36.2	57.4	-37%	40	-10%
Gasto en salud	% PIB	2.9	2.7	+	22.6	23.2	-3%	64	-65%
Nivel de subsidio de la salud	% gasto público	46.5	50.4	-	33.2	43.2	-23%	63	-48%
Gasto en educación	% PIB	5.3	4.3	+	55.0	42.9	28%	62	-11%
Autonomía del gobierno de grupos de interés	Más alto, mejor	2.0	3.0	-	33.3	50.0	-33%	87	-62%
Índice de calidad de e-government	Más alto, mejor	52.0	52.0	=	62.5	50.0	25%	72	-13%
Transferencias y subsidios	% PIB	7.9	7.9	=	72.6	72.3	0%	79	-8%

*Tasa marginal máxima por % PEA que la paga

Primeras 10 posiciones

	México	Irlanda	Suiza	Chile	Finlandia	Canadá	Australia	E.U.A.	Noruega	Dinamarca	Corea del Sur
Índice de facilidad para abrir una empresa	16.1	67.2	67.9	62.7	94.9	53.2	36.0	60.5	58.5	74.9	67.4
Contribución de las políticas públicas a la competitividad	47.3	73.0	80.6	71.9	100.0	83.2	97.3	84.7	64.0	82.2	37.9
Tiempo de altos ejecutivos a temas burocráticos	28.8	84.5	83.0	80.1	99.8	77.8	72.3	71.5	77.0	70.6	66.6
Pagos adicionales/irregulares asociados con trámites	24.7	87.1	88.1	76.6	100.0	84.1	93.3	87.1	96.9	98.6	44.1
Costos visibles de importación	55.4	80.6	64.4	68.9	96.8	82.4	78.7	85.5	89.2	99.3	73.5
ISR (Empresas)	13.1	85.8	100.0	71.6	27.3	55.7	23.8	6.0	30.9	23.8	34.4
Impuesto sobre la renta personal*	43.3	50.0	0.0	54.8	74.3	45.2	82.9	3.3	35.7	93.8	35.7
Índice de presión fiscal	27.3	100.0	54.5	90.9	50.0	81.8	36.4	27.3	27.3	27.3	54.5
Índice de intervencionismo del gobierno	42.9	85.7	85.7	85.7	57.1	57.1	85.7	85.7	42.9	57.1	71.4
Índice de calidad regulatoria	59.1	94.7	92.1	94.4	100.0	92.7	94.4	81.2	84.8	99.0	63.7
Índice de efectividad del gobierno	32.2	77.9	100.0	69.9	93.3	91.7	90.5	85.0	94.8	97.9	58.3
Promoción de la competencia	50.0	75.0	75.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	75.0	100.0	75.0
Costo de la nómina	68.4	81.6	94.7	55.3	86.8	84.2	86.8	78.9	71.1	78.9	84.2
Superávit del gobierno	36.2	17.8	31.1	49.0	17.8	40.3	44.7	44.5	100.0	34.2	24.4
Gasto en salud	22.6	61.0	74.0	23.9	59.7	76.5	69.7	74.6	99.2	83.8	21.1
Nivel de subsidio de la salud	33.2	83.0	51.7	36.9	79.3	69.2	65.5	30.4	90.3	89.3	37.8
Gasto en educación	55.0	57.8	62.0	39.5	70.5	53.6	49.3	60.6	87.3	100.0	39.5
Autonomía del gobierno de grupos de interés	33.3	100.0	100.0	100.0	100.0	66.7	66.7	66.7	100.0	100.0	66.7
Índice de calidad de e-government	62.5	50.0	73.1	87.5	52.5	90.9	82.2	87.8	49.1	46.9	100.0
Transferencias y subsidios	72.6	61.0	99.0	80.0	63.0	85.1	96.8	95.6	68.7	55.7	84.5

*Tasa marginal máxima por % PEA que la paga

Tabla 11. Gobierno eficiente y eficaz

³⁸ Íbid, págs. 67 y 447

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.9 Relaciones internacionales benignas³⁹

Este subíndice califica en qué medida los países capitalizan su relación con el exterior para ser competitivos. Los principales aspectos que incluye este subíndice se refieren al turismo, comercio exterior y flujos de capitales a través de indicadores que reflejan, tanto el volumen de los flujos económicos como la facilidad con que éstos fluyen.

IX. Relaciones internacionales benignas

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-)	México		Cambio	Media	Rezago vs. Top 10
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	2004			
Llegadas de turistas	# cada por 1,000 hab	202.0	195.1	+	8.4	8.3	1%	36	-77%
Ingresos por turismo	% PB	1.7	1.4	+	16.7	14.8	13%	37	-55%
Índice de comercio exterior	(I+X)/(%PB)	55.5	56.4	-	18.1	18.7	-3%	50	-64%
Dependencia importaciones	Número	1.0	1.0	=	0.0	0.0	-	38	-100%
Barreras ocultas a la importación	Más alto, mejor	7.3	6.0	+	56.1	47.4	19%	85	-34%
Dependencia exportaciones	Número	1.0	1.0	=	0.0	0.0	-	49	-100%
Inversión extranjera directa (netal)	% PB	2.5	2.4	+	41.2	9.9	318%	51	-19%
Acceso a mercados de capital	Más alto, mejor	7.2	9.0	-	61.9	78.3	-21%	85	-27%
Llamadas internacionales por suscriptor	Minutos	214.8	191.7	+	39.0	35.2	11%	35	12%
Militares	% PEA	0.5	0.8	+	94.1	88.2	7%	87	8%
Gasto militar	% PB	0.4	0.5	+	95.4	93.4	2%	80	20%
Organizaciones internacionales a que pertenece	Número	61.0	61.0	=	42.2	42.0	1%	54	-22%

Primeras 10 posiciones	Reino										
	México	Bélgica	Irlanda	Unido	Hungría	Chile	Finlandia	Suecia	Austria	Holanda	Malasia
Llegadas de turistas	8.4	27.1	72.4	19.4	50.9	4.5	22.8	14.0	100.0	24.9	26.5
Ingresos por turismo	16.7	30.8	36.0	17.4	45.4	16.0	14.9	19.1	72.5	39.8	81.7
Índice de comercio exterior	18.1	74.7	78.6	18.0	57.7	23.4	25.1	31.8	37.4	52.3	100.0
Dependencia importaciones	0.0	33.3	11.1	66.7	44.4	33.3	44.4	44.4	11.1	55.6	33.3
Barreras ocultas a la importación	56.1	86.0	80.7	93.0	63.2	94.7	100.0	100.0	89.5	89.5	56.1
Dependencia exportaciones	0.0	37.5	25.0	62.5	37.5	75.0	62.5	75.0	37.5	37.5	37.5
Inversión extranjera directa (netal)	41.2	100.0	64.7	47.0	54.7	77.5	35.3	23.1	33.4	24.7	50.3
Acceso a mercados de capital	61.9	74.2	100.0	96.4	89.7	91.7	94.1	83.3	81.8	75.5	66.0
Llamadas internacionales por suscriptor	39.0	50.3	89.7	32.8	9.8	11.0	24.1	33.9	30.1	44.0	21.6
Militares	94.1	89.1	93.8	91.1	84.7	73.7	83.4	92.4	86.3	91.9	82.8
Gasto militar	95.4	85.1	92.0	67.8	82.8	55.2	86.2	81.6	90.8	80.5	73.6
Organizaciones internacionales a que pertenece	42.2	64.4	44.4	75.6	44.4	26.7	62.2	73.3	66.7	53.3	31.1

Tabla 12. Relaciones internacionales benignas

³⁹ Íbid, págs. 68 y 479

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

1.5.10 Sectores económicos con potencial⁴⁰

Este subíndice califica la capacidad de los sectores económicos de México para competir con éxito en la economía global. Los principales aspectos que incorpora se refieren a la capacidad innovadora y de adaptación a la nueva economía de las empresas mexicanas. De igual forma, incluye indicadores relacionados con el uso eficiente de los recursos no renovables.

X. Sectores económicos con potencial

Indicador	Unidades	Desempeño de México			México vs. Resto del mundo				
		Datos a		Mejor (+) Peor (-) Igual (=)	México		Cambio %	Rezago vs.	
		2004	2002		(Índice 0 - 100)	2004		Media Top 10	Top 10 %
					2006				
Agricultura y ganadería	% PIB	3.9	4.0	+	86.8	85.9	1%	94	-8%
Servicios	% PIB	69.8	69.4	+	80.8	77.1	5%	77	5%
Coefficiente de invención	# Patentes (mm hab)	2.0	1.0	+	0.2	0.1	102%	31	-99%
Ingresos por <i>royalties</i> y licencias	USD per cápita	1.1	0.6	+	0.2	0.1	59%	16	-99%
Número de investigadores	Por 100,000 PEA	0.5	0.6	-	0.2	0.2	-35%	27	-99%
Número de empresas con ISO 9000	# por PEA en millones	78.1	62.2	+	2.0	2.0	-1%	29	-93%
Eficiencia en consumo de agua	Litros por USD (PIB)	114.4	135.0	+	88.1	90.4	-2%	99	-11%
Recursos tecnológicos y humanos	Más alto, mejor	15.3	21.3	-	6.9	12.6	-45%	74	-91%
Generación de riqueza sin contaminación	Emisiones CO ₂ /USD (PIB)	1.3	1.3	=	75.4	75.4	0%	81	-7%
Gasto en investigación y desarrollo	% PIB	0.4	0.4	-	5.1	8.4	-39%	55	-91%
Exportaciones de alta tecnología	% de exportaciones	21.0	21.0	=	35.8	33.9	6%	41	-12%
Empresas nacionales en <i>Forbes World 500</i>	# por 10 mm hab	0.2	0.1	+	1.8	0.7	175%	43	-96%

Primeras 10 posiciones	Corea										
	México	Japón	E.U.A.	del Sur	Suecia	Finlandia	Suiza	Holanda	Dinamarca	Israel	Francia
Agricultura y ganadería	86.8	98.0	97.0	87.7	96.3	90.1	95.5	93.5	94.3	92.8	93.3
Servicios	80.8	76.1	100.0	41.9	79.8	70.2	69.7	86.6	89.7	57.4	96.9
Coefficiente de invención	0.2	100.0	32.2	84.4	31.5	25.4	0.0	13.3	3.2	0.0	17.8
Ingresos por <i>royalties</i> y licencias	0.2	29.8	100.0	3.4	6.6	1.6	0.0	8.0	0.0	1.0	9.6
Número de investigadores	0.2	1.7	0.9	4.5	40.5	100.0	29.1	10.4	58.1	19.8	4.0
Número de empresas con ISO 9000	2.0	19.2	6.5	13.8	27.5	17.8	73.1	21.1	9.5	71.2	25.8
Eficiencia en consumo de agua	88.1	98.4	96.1	98.0	99.6	99.0	99.7	99.0	99.9	98.6	98.4
Recursos tecnológicos y humanos	6.9	76.5	100.0	58.7	73.3	76.4	79.1	69.5	75.1	63.3	63.4
Generación de riqueza sin contaminación	75.4	85.3	62.2	70.0	94.3	76.9	97.0	78.4	82.9	70.0	91.9
Gasto en investigación y desarrollo	5.1	54.1	45.8	46.0	83.3	60.4	43.5	29.2	44.8	100.0	38.6
Exportaciones de alta tecnología	35.8	41.5	56.6	58.5	28.3	35.8	37.7	50.9	34.0	32.1	32.1
Empresas nacionales en <i>Forbes World 500</i>	1.8	21.7	44.4	37.1	30.8	53.0	100.0	51.1	51.3	13.6	29.1

Tabla 13. Sectores económicos con potencial

⁴⁰ Íbid, págs. 69 y 509

1.5.11 Conclusiones de la competitividad de México del 2004 a 2006⁴¹

El IMCO ya había adelantado en 2004 la necesidad de un acuerdo de Estado que permitiera implementar un agresivo plan de acción para aumentar la competitividad de México. Dos años después, la imperiosa necesidad de tal acuerdo sigue vigente, con la ventaja de una coyuntura favorable para lograr tales acuerdos y evitar que México siga perdiendo competitividad.

Los resultados más sobresalientes y alarmantes al mismo tiempo son:

- México ocupa el lugar 33 de 45 países
- México retrocede tres posiciones y se coloca entre los seis países que más posiciones perdieron
- Sólo en seis países disminuyó la inversión. México es uno de ellos junto con Bolivia, Israel, El Salvador, Venezuela y Polonia
- La inversión promedio por persona económicamente activa de los 10 países más competitivos es cinco veces mayor que la de México
- En el Índice de Competitividad 2004, México era el segundo país más competitivo de Latinoamérica. Hoy es el quinto superado por Chile, Costa Rica, Brasil y Colombia.
- México retrocede en seis de los 10 factores de competitividad. Esto sólo ocurre en cinco países más.
- En el Índice de Competitividad 2004, México superaba la posición 30 en cinco de los 10 factores. En el 2006 sólo el Subíndice: Sectores económicos con potencial supera el lugar 30.

Las agendas prioritarias tanto de corto como de largo plazo hacen énfasis en cinco factores, en los que nos debemos concentrar todos los agentes involucrados en la competitividad:

- Gobierno eficiente y eficaz
- Relaciones internacionales benignas
- Sistema político estable y funcional
- Sociedad incluyente, preparada y sana
- Sistema de derecho confiable y objetivo

Es imperativo que México despierte y comience a trabajar por la competitividad. Ésta es quizá la última oportunidad que tenemos para ubicarnos como un jugador importante en la economía global y utilizar dicha posición como palanca para emprender la ruta del crecimiento y el empleo acelerados.

Ante tal circunstancia, nos encontramos en un punto de inflexión en donde podemos potenciar la competitividad de México y explotar nuestras ventajas comparativas y posición estratégica para llegar a los niveles de Chile o Irlanda. Al mismo tiempo corremos el riesgo de perder aún más competitividad y continuar estancados en la vecindad de economías como Venezuela o Guatemala.

⁴¹ Íbid, pág. 573

10 factores de competitividad

	10 Factores de Competitividad	Posición de México entre 45 países
X	Sectores económicos con potencial	29
IX	Relaciones internacionales benignas	30
VIII	Gobiernos eficientes y eficaces	32
VII	Sectores precursores de clase mundial	34
VI	Mercados de factores eficientes	35
V	Sistema político estable y funcional	32
IV	Macroeconomía estable	30
III	Sociedad incluyente, preparada y sana	34
II	Manejo sustentable del medio ambiente	40
I	Sistema de derecho confiable y objetivo	33

Tabla 14. Posición general de México 2006 de acuerdo al IMCO

10 resultados sobresalientes

1. México ocupa el lugar 33 de 45 países.
2. México retrocede tres posiciones y se coloca entre los seis países que más posiciones perdieron.¹
3. Sólo en seis países disminuyó la inversión.² México es uno de ellos junto con Bolivia, Israel, El Salvador, Venezuela y Polonia.
4. La inversión promedio por persona económicamente activa de los 10 países más competitivos es cinco veces mayor que la de México.
5. En el Índice 2004, México era el segundo país más competitivo de Latinoamérica. Hoy es el quinto superado por Chile, Costa Rica, Brasil y Colombia.
6. México retrocede en seis de los 10 factores de competitividad. Esto sólo ocurre en cinco países más.³
7. En el índice de competitividad 2004, México superaba la posición 30 en cinco de los 10 factores. Hoy sólo el subíndice: Sectores económicos con potencial supera el lugar 30.
8. Irlanda se mantiene en el primer lugar del índice aunque su inversión por integrante de la PEA aumentó más de 50 por ciento.
9. De los países latinoamericanos, sólo Chile está dentro de los 18 países más competitivos.
10. Corea del Sur fue el país que más avanzó (cinco posiciones) y se coloca entre los 19 países más competitivos.

¹ Aunque Finlandia pierde cuatro posiciones, continúa estando entre los primeros nueve países más competitivos. China también perdió cuatro posiciones. Sudáfrica, República Checa y Polonia perdieron tres posiciones.

² Formación Bruta de Capital Fijo por integrante de la PEA.

³ Ningún país perdió lugares en más de seis factores.

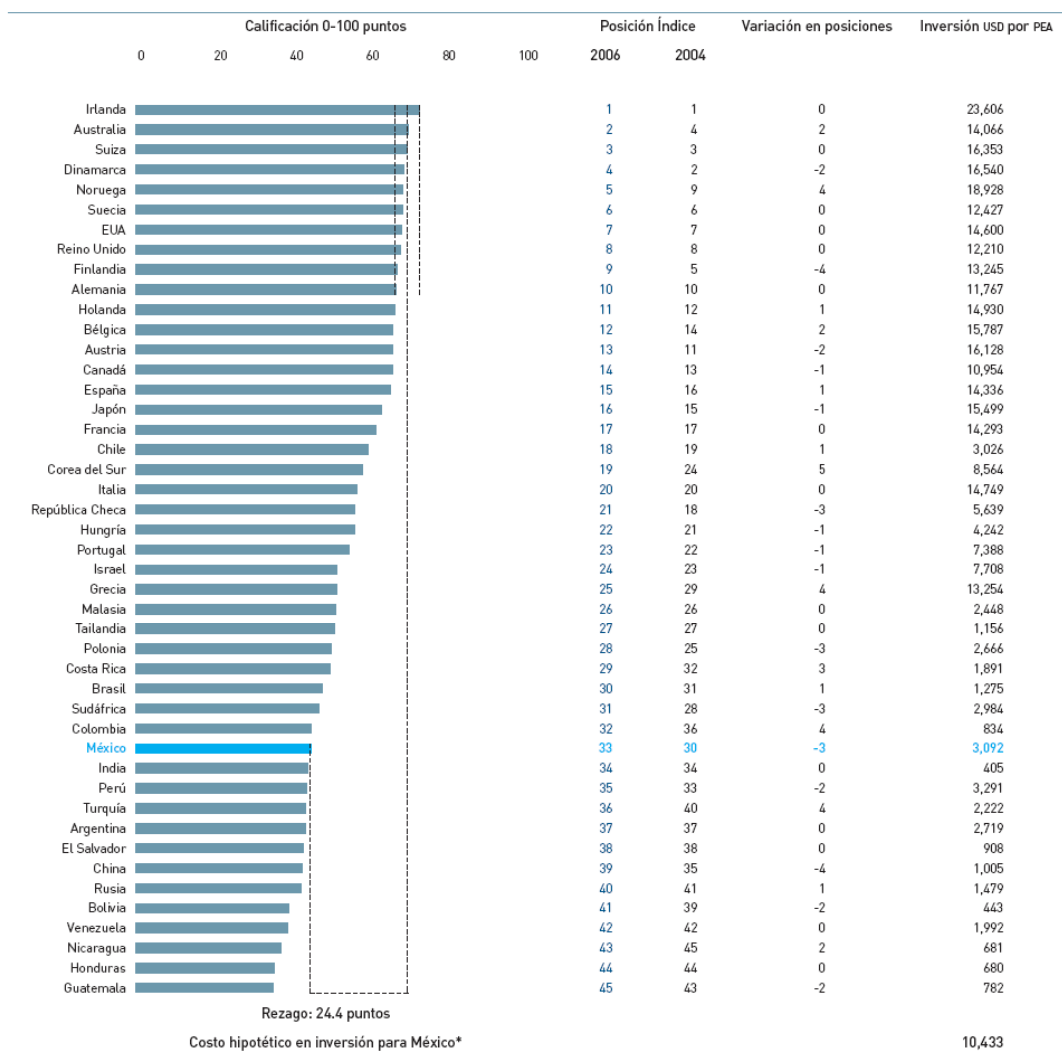
Tabla de posiciones 2006

	Índice general	Sistema de derecho	Medio ambiente	Sociedad	Macroeconomía	Sistema político	Mercados de factores	Sectores precursores	Gobierno	Relaciones internacionales	Sectores económicos
Irlanda	1 ↔	12 ▼	4 ↔	19 ▲	2 ↔	21 ▼	1 ↔	2 ▲	1 ▲	2 ▼	15 ▲
Australia	2 ▲	3 ▲	32 ↔	7 ▼	1 ↔	2 ↔	4 ▼	23 ▼	6 ▼	11 ▲	18 ▼
Suiza	3 ↔	16 ▼	5 ▲	3 ▲	11 ↔	11 ▼	33 ▼	4 ▲	2 ↔	14 ▼	6 ▼
Dinamarca	4 ▼	6 ▼	6 ▼	4 ▼	5 ↔	3 ▼	12 ↔	5 ▼	9 ▲	18 ▼	8 ▲
Noruega	5 ▲	7 ▲	1 ↔	2 ↔	10 ▼	8 ▼	20 ▲	19 ▼	8 ▲	17 ▲	14 ↔
Suecia	6 ↔	13 ▼	17 ▼	1 ▲	8 ▲	10 ▲	9 ▲	7 ▲	11 ▼	7 ▼	4 ▼
EUA	7 ↔	4 ▲	30 ↔	16 ▼	4 ↔	31 ▲	10 ▲	1 ↔	7 ▼	19 ▲	2 ↔
Reino Unido	8 ↔	1 ↔	10 ↔	17 ▼	3 ↔	23 ▲	23 ▼	21 ▼	16 ▼	3 ▲	12 ▼
Finlandia	9 ▼	17 ▼	44 ▼	5 ↔	7 ↔	6 ▲	7 ▲	24 ▼	4 ▼	6 ▼	5 ↔
Alemania	10 ↔	11 ▲	11 ▲	9 ▲	15 ▼	12 ▼	11 ▼	8 ▲	18 ▼	12 ▼	11 ▼
Holanda	11 ▲	5 ▲	15 ▼	8 ▲	9 ▼	5 ▼	2 ▲	13 ▼	24 ▲	9 ↔	7 ▼
Bélgica	12 ▲	19 ▲	18 ↔	22 ▼	20 ▲	1 ▲	3 ▲	3 ▼	29 ▲	1 ▲	16 ▲
Austria	13 ↔	25 ▲	24 ▼	14 ▲	13 ▲	14 ▲	5 ▼	14 ▼	15 ▼	8 ▲	17 ▼
Canadá	14 ▼	24 ▲	36 ▼	6 ▲	14 ▲	15 ▼	30 ▼	9 ▲	5 ▲	20 ▼	13 ↔
España	15 ▲	10 ▲	12 ▲	20 ▲	6 ▲	17 ▼	17 ▲	10 ▲	17 ▲	16 ▼	21 ↔
Japón	16 ▼	8 ▲	21 ▼	10 ▼	42 ▼	9 ▲	25 ▼	15 ▲	14 ▼	29 ▲	1 ↔
Francia	17 ↔	15 ▲	8 ▲	13 ▼	12 ▼	4 ▲	15 ▼	6 ▲	43 ▼	15 ▼	10 ▼
Chile	18 ▲	2 ▲	20 ▲	31 ▲	18 ↔	25 ▼	40 ▼	25 ▲	3 ▲	5 ▲	36 ▲
Corea del Sur	19 ▲	9 ▲	34 ▲	11 ▼	16 ▼	22 ▲	18 ▲	11 ▼	10 ▲	36 ▼	3 ▲
Italia	20 ↔	27 ▲	14 ▲	24 ▼	23 ↔	30 ▲	14 ↔	22 ▼	36 ▼	27 ▼	23 ▼
República Checa	21 ▼	18 ▲	26 ↔	12 ▼	19 ↔	13 ▲	31 ▲	26 ▼	22 ▼	13 ▼	25 ▼
Hungría	22 ▼	20 ▲	25 ▲	18 ▼	31 ▼	18 ▲	42 ▼	29 ↔	19 ▼	4 ▲	19 ▲
Portugal	23 ▼	23 ▲	16 ↔	25 ↔	17 ▼	19 ▼	21 ▼	17 ▼	26 ▲	24 ▼	24 ▲
Israel	24 ▼	22 ▲	37 ▼	15 ▲	29 ▲	44 ▼	45 ▼	12 ▼	42 ▼	40 ▼	9 ▲
Grecia	25 ▲	21 ▲	38 ▼	23 ▲	38 ▼	7 ↔	6 ▲	16 ▼	33 ▲	23 ▲	22 ▲
Malasia	26 ↔	36 ↔	28 ▲	33 ▼	21 ▼	40 ▼	28 ▲	18 ▲	20 ▼	10 ▲	20 ▼
Tailandia	27 ↔	29 ▼	33 ▲	30 ▼	26 ↔	16 ▲	27 ▼	33 ▲	12 ▲	28 ▲	30 ↔
Polonia	28 ▼	31 ↔	22 ▲	21 ▼	25 ↔	27 ▼	22 ▲	30 ↔	28 ▼	25 ▼	33 ▼
Costa Rica	29 ▲	32 ▲	3 ▲	28 ↔	34 ↔	20 ▲	26 ▼	20 ▲	38 ↔	26 ▲	26 ▲
Brasil	30 ▲	26 ▲	13 ▼	35 ▲	39 ▲	35 ▲	19 ▼	28 ▲	31 ▼	37 ▼	31 ▼
Sudáfrica	31 ▼	39 ▼	41 ↔	40 ▲	22 ↔	24 ▼	8 ▲	43 ▼	21 ▼	21 ▲	32 ▲
Colombia	32 ▲	28 ▲	2 ▲	36 ▲	33 ▼	43 ▲	39 ▼	37 ↔	30 ▲	42 ▲	39 ▼
México	33 ▼	33 ▼	40 ↔	34 ↔	30 ▼	32 ▼	35 ▲	34 ▲	32 ▼	30 ▼	29 ▼
India	34 ↔	35 ↔	43 ▲	43 ▲	27 ▲	26 ▲	41 ▲	45 ▼	23 ↔	22 ▼	38 ▼
Perú	35 ▼	38 ▼	7 ↔	38 ↔	40 ▼	29 ▼	34 ▲	44 ▲	39 ▼	31 ▼	42 ▼
Turquía	36 ▲	14 ▲	42 ↔	37 ▼	35 ▲	37 ▲	43 ▼	32 ▼	37 ▲	33 ↔	34 ↔
Argentina	37 ↔	30 ↔	39 ↔	29 ▲	45 ▼	38 ▼	16 ▲	27 ▲	25 ▲	35 ▼	35 ▲
El Salvador	38 ↔	40 ▲	29 ▲	39 ↔	28 ▼	33 ▼	36 ▼	40 ▼	35 ▼	32 ↔	40 ↔
China	39 ▼	34 ▼	35 ▲	27 ↔	24 ▲	45 ↔	38 ▼	31 ▲	27 ▼	38 ▼	28 ▼
Rusia	40 ▲	41 ▼	45 ↔	26 ↔	37 ▲	42 ▼	37 ▲	42 ▼	13 ▲	41 ↔	27 ▼
Bolivia	41 ▼	44 ↔	19 ▼	41 ▼	36 ▼	28 ▼	24 ▲	41 ▲	34 ↔	43 ▼	43 ↔
Venezuela	42 ↔	37 ▲	9 ▼	32 ▲	43 ▼	39 ▼	13 ▲	39 ▲	44 ↔	44 ↔	37 ▲
Nicaragua	43 ▲	42 ▼	27 ▲	42 ↔	44 ▲	34 ▲	44 ▼	36 ▲	40 ▼	34 ▲	44 ↔
Honduras	44 ↔	43 ▼	31 ▼	44 ▼	41 ▼	36 ▲	29 ▲	38 ▼	45 ↔	39 ↔	45 ↔
Guatemala	45 ▼	45 ↔	23 ▼	45 ↔	32 ▲	41 ▼	32 ▼	35 ▼	41 ▼	45 ↔	41 ▲

▲Mejoró ▼Empeoró ↔Sin cambio

Tabla 15. Tabla de posiciones 2006

Índice de competitividad 2006



*Inversión promedio de los 10 mejores países menos inversión de México

Interpretación del gráfico: A la izquierda se puede ver el listado de países ordenados del más competitivo al menos competitivo. La barra horizontal corresponde a la calificación de cada país. La tabla contrasta la posición de cada país en el índice 2006 con el índice 2004 e indica la variación en posiciones. La última columna indica el nivel de inversión/PEA en dólares. Las líneas punteadas corresponden al rango y promedio de inversión de los 10 primeros países de la tabla. Al calce se presenta el rezago en puntos de la escala 0 a 100 respecto del "Top 10" así como el costo hipotético en inversión que resulta de dicho rezago.

Gráfica 1. Índice de competitividad internacional 2006 IMCO⁴²

⁴² Esta gráfica ya fué mencionada en la página 22

Capítulo 2

UBICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD MEXICANA EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES

2.1 BANCO MUNDIAL

2.1.1 Aspectos Generales del Banco Mundial⁴³

2.1.1.1 Finalidad del Banco Mundial

El objetivo del Banco Mundial es reducir la pobreza y mejorar el nivel de vida de las personas que viven en países de ingreso bajo o mediano.

El Banco Mundial es una de las mayores fuentes mundiales de financiamiento y conocimientos destinados a apoyar los esfuerzos de los gobiernos de sus países miembros para invertir en escuelas y centros de atención de la salud, suministrar agua y electricidad, combatir las enfermedades y proteger el medio ambiente.

El Banco Mundial no es un 'banco' en el sentido corriente. Se trata de una organización internacional que es propiedad de 184 países —tanto desarrollados como en desarrollo—, que son sus Estados Miembros.

Desde su establecimiento en 1944 con el nombre de “Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento”, el número de países miembros aumentó considerablemente durante las décadas de 1950 y 1960, período en que muchos países consiguieron la independencia. Al crecer el número de miembros y cambiar sus necesidades, el Banco Mundial se amplió y actualmente está formado por cinco organismos distintos.

Todo el apoyo a un país prestatario está orientado por una estrategia única (denominada “estrategia de asistencia al país”) que el propio país diseña con ayuda del Banco Mundial y muchos otros donantes, grupos de ayuda y organizaciones de la sociedad civil.

⁴³ <http://web.worldbank.org>

2.1.1.2 Diferencia entre el Banco Mundial y un Banco Comercial

El Banco Mundial, a pesar de que presta e incluso administra los fondos de una forma muy parecida a la de los bancos normales, es distinto de éstos en muchos aspectos importantes. Es propiedad de 184 países. El apoyo financiero y el asesoramiento que ofrece a sus países miembros tienen como objetivo ayudarles a luchar contra la pobreza. Además, a diferencia de los bancos comerciales, el Banco Mundial con frecuencia presta fondos sin intereses o a un interés muy bajo a países que no pueden obtener fondos para el desarrollo de ninguna otra fuente.

Los países prestatarios del Banco Mundial obtienen también plazos de reembolso mucho más prolongados que los que les concederían un banco comercial. En algunos casos, no tienen que empezar los reembolsos hasta después de diez años.

Básicamente, el Banco Mundial toma prestado el dinero que presta. Su crédito es bueno porque tiene un volumen importante de reservas financieras bien administradas. Esto significa que puede obtener dinero prestado a tasas de interés bajas en los mercados de capital de todo el mundo y canalizarlo hacia los países en desarrollo a tasas de interés que suelen ser muy inferiores a las que los mercados cobrarían a esos países.

Diferencias entre el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

A veces se confunde al Banco Mundial con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que también fue establecido en 1944 en la conferencia de Bretton Woods. Aunque las funciones del FMI complementan las del Banco Mundial, el Fondo es una organización totalmente independiente. Mientras que el Banco Mundial ofrece apoyo a los países en desarrollo, el FMI tiene los objetivos de estabilizar el sistema monetario internacional y supervisar las monedas a nivel mundial.

2.1.1.3 Sistema de préstamos

El Banco Mundial ofrece dos tipos básicos de préstamos: préstamos de inversión para bienes, obras y servicios en apoyo de proyectos de desarrollo económico y social en una gran variedad de sectores, y préstamos de ajuste en apoyo de las reformas normativas e institucionales.

Durante las negociaciones de los préstamos, el Banco Mundial acuerda con el país prestatario el objetivo de desarrollo y los resultados del proyecto o programa de que se trate, los indicadores de desempeño que se utilizarán (para medir los efectos y el nivel de buenos resultados del proyecto) y un plan para llevarlo todo a la práctica. Cuando el préstamo se ha aprobado y entra en vigor, el prestatario lleva el proyecto o programa a la práctica con arreglo a las condiciones acordadas con el Banco Mundial.

El Banco Mundial supervisa la forma en que se utiliza cada préstamo y evalúa los resultados. Todos los préstamos están regulados por políticas operacionales, cuya función es garantizar que las operaciones sean racionales desde el punto de vista económico, financiero, social y ambiental.

2.1.1.4 Representatividad en el BM

El Banco Mundial opera como una cooperativa cuyos accionistas son los países miembros. El número de acciones que tiene un país se basa de forma aproximada en el tamaño de su economía. Los Estados Unidos son el accionista más importante, con el 16,41% de los votos, seguidos por Japón (7,87%), Alemania (4,49%), el Reino Unido (4,31%) y Francia (4,31%). El resto de las acciones están divididas entre los demás países miembros.

El gobierno de cada país miembro está representado por un Director Ejecutivo. Cada uno de los cinco accionistas más importantes (Alemania, los Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido) designa un Director Ejecutivo, mientras que los demás países miembros están representados por 19 Directores Ejecutivos.

Los 24 Directores Ejecutivos forman el Directorio Ejecutivo. Normalmente se reúnen dos veces por semana para supervisar los asuntos del Banco, entre los que figuran el examen de préstamos y garantías; las nuevas políticas; el presupuesto administrativo; las estrategias de apoyo a los países, y las decisiones financieras y sobre la toma de préstamos.

Luis Martí es el Director Ejecutivo para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, España y la República Bolivariana de Venezuela.

2.1.1.5 Reseña sobre México

2.1.1.5.1 Avances en el desarrollo

México es la segunda economía más grande de América Latina. Es un país de desarrollo medio avanzado. Su desempeño económico ha sido positivo. Sin embargo, el crecimiento económico alcanzado en 2007 (3.2 por ciento) fue menor que el alcanzado en 2006 (4.8 por ciento). Para 2008 el crecimiento económico esperado es de 2.4 por ciento. La disminución en estas cifras de deben en gran medida al comportamiento de la economía estadounidense. La preocupación oficial por enfrentar la pobreza persiste y el país ha incrementado los niveles de ingreso per cápita, aunque los índices de pobreza y desigualdad aun siguen siendo elevados.

De acuerdo con estimaciones oficiales, alrededor de 40 por ciento de la población es pobre y 18 por ciento está considerada dentro de la pobreza extrema.

En la base de datos de los Indicadores de Desarrollo Mundial a Septiembre de 2008 del Banco Mundial se destacan los siguientes datos sobre México:

- ▶ El ingreso nacional per cápita asciende a 8,340 dólares, el más alto en América Latina (a 2007)
- ▶ El Producto Interno Bruto es de \$US 893.36 miles de millones (a 2007)
- ▶ El valor de las exportaciones representa 32% del total del PIB (a 2007)
- ▶ La esperanza de vida al nacer es de 74 años (a 2006)
- ▶ El porcentaje de niños en edad de asistir a la escuela y que acuden a ella es de 98 por ciento.
- ▶ La población total es de: 105.28 millones (a 2007)

Entre 1996 y 2007 México reportó un crecimiento moderado en el ingreso per cápita de entre el 2 y 7 por ciento anual. Como demostramos al inicio, el crecimiento económico del país ha sido relativamente estable en los últimos años, cercano en promedio al 3 por ciento anual entre 2000 y 2007. Para asegurar una firme creación de empleos y reducir significativamente la pobreza el país necesita mejorar su competitividad.

Para ello el país ha avanzado en:

- ▶ La introducción de una nueva ley tributaria que elimina el impuesto al activo (IMPAC) y la posible unificación del impuesto sobre la renta aplicable a las empresas y personas físicas con actividades empresariales.
- ▶ La aplicación de una nueva retención fiscal a los depósitos en efectivo, y se introdujeron nuevas normas relativas a la presentación de informes para el impuesto al valor agregado.

► La modificación de la ley de concursos y quiebras a fin de que el proceso de reorganización sea más accesible. Actualmente, los deudores y los acreedores pueden celebrar un acuerdo de reorganización en cualquier etapa del proceso de insolvencia, con lo que se espera acelerar los procedimientos.

Desde el punto de vista institucional, México continúa evolucionando hacia una sociedad cada vez más democrática a través de un deliberado esfuerzo por introducir reformas basadas en un consenso democrático. Eso es esencial ya que a nivel federal, los tres partidos políticos principales (Partido Acción Nacional, Partido Revolucionario Institucional y Partido de la Revolución Democrática controlan sendos bloques parlamentarios en el Congreso.

2.1.1.5.2 Cooperación entre México y el Banco Mundial

Durante cinco décadas el Banco Mundial ha cooperado con México a partir de la entrega de asesoría técnica y recursos financieros para el desarrollo. En este momento el Banco financia 35 proyectos en el país, por un monto de US\$2,193.42 millones basados en las prioridades de desarrollo del país. La cartera de proyectos incluye préstamos, asistencia técnica y donaciones.

En este año fiscal (iniciando el 1 de Julio de 2008), se han aprobado US\$430 millones de dólares que corresponden US\$300 millones de dólares al Proyecto de Políticas para el Desarrollo Ambiental Sustentable, el Proyecto de Desarrollo de la Industria de las Tecnologías de la Información por US\$ 80 millones y al Financiamiento Adicional al Programa de Fortalecimiento al Ahorro y Crédito Popular por US\$50 millones de dólares.

Para dar continuidad a los esfuerzos conjuntos entre México y el Banco Mundial, en Abril de 2008 se firmó la nueva Alianza Estratégica con el País (AEP 2008-2013), la cual refleja los cambios en la dinámica de la relación durante los últimos años, dada la necesidad de proveer servicios de asesoría y asistencia técnica cada vez más flexibles y en base a las necesidades del país, adicional a un programa racionalizado de créditos.

Como parte de la nueva alianza estratégica, el brazo privado del Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional (CFI), continuará:

- Apoyando la necesidad de aumentar el acceso al financiamiento de los sectores desprovistos de la población.
- Desarrollando el mercado de créditos para la vivienda.
- Coadyuvando al fortalecimiento del clima de inversiones.

Como resultado del nuevo tipo de relación entre México y el Banco Mundial, el tipo de servicios ofrecido está más adaptado a las necesidades actuales de México.

Así, el eje ha pasado de los préstamos financieros tradicionales a productos y servicios de alto valor agregado que respaldan a las autoridades para enfrentar prioridades tales como el cambio climático, el manejo y prevención de catástrofes naturales y la calidad de la educación, áreas donde el Banco Mundial ofrece ventajas comparativas con base en su experiencia global.

México ha sido uno de los principales consumidores de los productos y servicios financieros recientemente generados por el Banco. Fue por ejemplo, el primer país que utilizó productos en moneda local que han permitido eliminar el riesgo cambiario en operaciones de intermediación financiera con los Estados.

México también es líder en la implementación de las donaciones del Fondo Mundial de Medio Ambiente (GEF, por sus siglas en inglés) y de los Fondos de Carbono que, administrados por el Banco Mundial, generan un ingreso financiero adicional por la venta de las emisiones de carbono no emitidas a través de la puesta en práctica de proyectos de energía limpia.

Funcionarios gubernamentales trabajan en conjunto con personal del Banco para progresivamente instalar de forma institucional los sistemas de salvaguarda social, ambiental y fiduciarios del Banco Mundial, reconocidos entre los que tienen más altos estándares a nivel internacional.

Tradicionalmente México y el Banco Mundial han establecido plataformas para un diálogo público abierto sobre temas claves de la agenda de desarrollo.

2.1.1.5.3 Logros de los proyectos

A continuación una selección de los proyectos que actualmente financia el Banco Mundial en México. Para desplegar la lista completa de proyectos en el país,

Reducir la pobreza

Programa de Fortalecimiento al Sector de Ahorro y Crédito Popular y Micro finanzas Rurales (Financiamiento Adicional). Apoya el esfuerzo del gobierno de México para desarrollar instituciones de ahorro y préstamos financieramente viables, operativamente efectivos y actualizados tecnológicamente, a fin de que sean más accesibles para la población a la que no habían servido en el pasado. En este sentido, el proyecto mejora el acceso de las más pobres a los servicios financieros, lo que les permite aumentar su capacidad de ahorro, inversión y manejo de riesgo. Este proyecto va más allá del mero desarrollo de capital humano y fortalece la capacidad económica de la población más desfavorecida, al permitirle hacerse de activos físicos y financieros que le permitan enfrentar mejor eventuales choques financieros.

Medio ambiente

Con el préstamo de Desarrollo de Políticas Ambientales se busca la integración del medio ambiente en sectores importantes de desarrollo (agua, turismo, energía y selvicultura), así como la coordinación interinstitucional entre los mismos. El objetivo es asistir al gobierno de México en sus esfuerzos para conseguir una mejor integración de políticas sectoriales, buscando la articulación entre un mayor crecimiento económico, fortalecimiento de la competitividad de la economía, mejoría del nivel de vida y superación de la pobreza, con un aprovechamiento racional de los recursos naturales y del medio ambiente.

Competitividad

Con el Programa de Innovación para la Competitividad se apoyan los esfuerzos gubernamentales para mejorar la competitividad de la economía mexicana, al fortalecer la capacidad innovadora del sector privado, acelerar la formación de capital humano y aumentar la integración internacional del sistema de innovación. Con el financiamiento que se le otorga al programa se incrementa el respaldo a la innovación empresarial, a través, principalmente de varios programas coordinados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, además de que se acelera la formación de capital humano, mediante el uso coordinado y estratégico de un fondo de becas.

Agricultura

Los principales beneficiados del Programa Fondo de Tierras y Joven Emprendedor Rural son los agricultores jóvenes de escasos recursos, a los que les da la oportunidad de adquirir o alquilar tierras productivas, así como los trabajadores del campo de la tercera edad a quienes se les otorga la opción de transferir sus tierras. El programa se enmarca en una estrategia integral de desarrollo rural que promueve el mejoramiento de los mercados de la tierra y el dinamismo rural al brindar oportunidades de beneficio económico no agrícolas, como el ecoturismo a los agricultores jóvenes.

Educación

El Programa de Escuelas de Calidad contribuye a aumentar la autonomía de las escuelas y su capacidad de autogestión, al mejorar la calidad de la educación tomando en cuenta los siguientes indicadores: cobertura, participación social y resultados académicos. Los principales componentes del programa son la concesión de becas, el monitoreo y la supervisión, y el desarrollo de políticas de evaluación del desempeño escolar.

Tendencias y retos en el combate a la pobreza

Aun cuando las tendencias recientes en reducción de la pobreza son alentadoras —principalmente en lo que respecta a la pobreza rural— México enfrenta desafíos como la disminución de la pobreza urbana que se mantiene estancada, así como el de hacer que su sistema de protección social sea menos regresivo y más equitativo para darle mayor cobertura a los pobres, indica el estudio *Generación de Ingresos y Protección Social para los Pobres*, realizado por el Banco Mundial. Este estudio es el segundo de una serie de tres que sobre el tema ha sido publicado por el Banco. Adicionalmente, el Banco encontró en *Descentralización y Entrega de Servicios para los Pobres*, el tercer estudio de la serie, que si bien en los últimos doce años México ha reorganizado y descentralizado algunos de sus programas gubernamentales que benefician a este segmento de la población, se debe mejorar la calidad de los servicios y la rendición de cuentas, indicadores que aún son bajos si se consideran las normas de la OCDE y los niveles promedio del resto de América Latina.

Ahora, es esencial un crecimiento vigoroso para lograr mayores avances en la reducción de la pobreza. En el mediano plazo también se deben realizar una serie de reformas macroeconómicas y mejoras en la prestación de servicios para potenciar la reducción de la pobreza impulsada por el crecimiento.

2.1.2 INDICADORES⁴⁴

2.1.2.1 Doing Business 2009⁴⁵

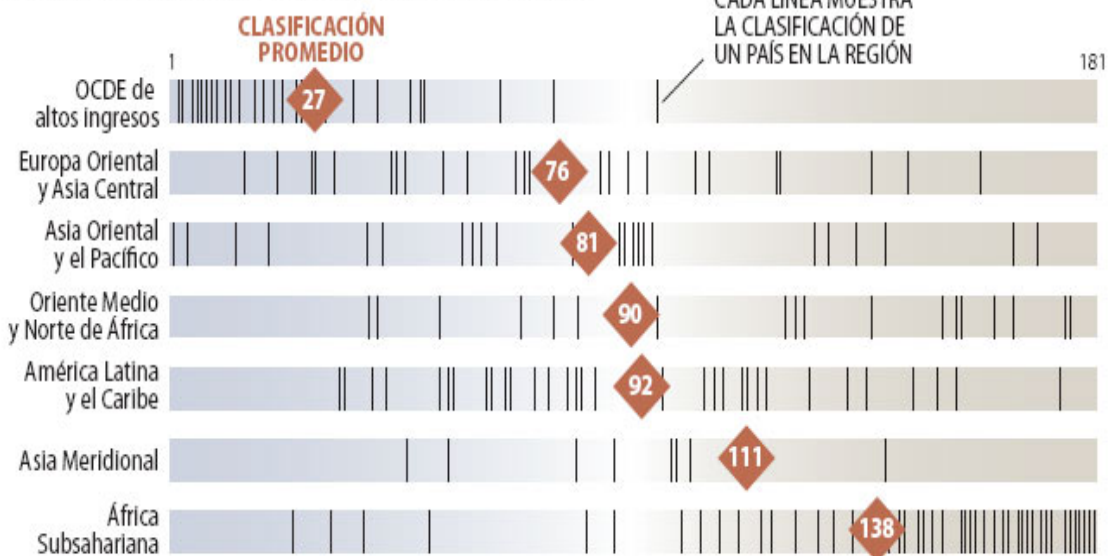
Desde el año 2004 *Doing Business* ha venido haciendo un seguimiento de las reformas regulatorias con el propósito de promover la facilidad de hacer negocios, a través de la medición de su impacto en 10 grupos de indicadores. Cerca de 1.000 reformas han sido registradas desde entonces. Por quinto año consecutivo, la región de Europa Oriental y Asia Central ha liderado en cuanto a reformas capturadas por *Doing Business*, atribuyéndose dicha región un tercio de todas las reformas globalmente observadas desde *Doing Business 2004*. En el año 2007 la región de Europa Oriental y Asia Central había superado a Asia Oriental y el Pacífico en el promedio general de la facilidad de hacer negocios y ha mantenido su lugar este año. A nivel global, han sido registradas más reformas regulatorias entre junio de 2007 y junio de 2008 que en cualquier otro año: 113 economías implementaron 239 reformas.

⁴⁴ <http://espanol.doingbusiness.org>

⁴⁵ Banco Mundial, *Doing Business 2009, Comparando la regulación en 181 economías*. Una publicación conjunta del Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional y Palgrave Macmillan. 2008. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Qué regiones tienen las mejores regulaciones para hacer negocios?

DB2009 ranking en la facilidad de hacer negocios (1-181)



Fuente: Base de datos de *Doing Business*

Gráfica 2. Regiones con las mejores regulaciones para hacer negocios

Mientras que la región de Europa Oriental y Asia Central lideró la clasificación en aquellas economías con al menos una reforma, Asia Oriental y el Pacífico alcanzó la mayor aceleración en el ritmo de las reformas. Dos tercios de las economías de esta región han reformado este año, en comparación con menos de la mitad del año pasado. En Oriente Medio y Norte de África, África Subsahariana y América Latina y el Caribe este año también han reformado una mayor cantidad de economías, en comparación con el año pasado. Solamente en Asia Meridional y en las economías de la OCDE se observó una desaceleración en el ritmo de reformas de *Doing Business 2008* a *Doing Business 2009*.

Doing Business clasifica las economías basándose en 10 indicadores de regulaciones de negocios que registran el tiempo y costo de cumplir los requerimientos gubernamentales para abrir y operar un negocio, comerciar con el exterior, pagar impuestos y cerrar una empresa. Las clasificaciones no reflejan áreas tales como la política macroeconómica, la calidad de la infraestructura, la estabilidad del tipo de cambio, las percepciones de los inversores o la tasa de delincuencia.

Las medidas de reforma más populares han pertenecido, una vez más, al indicador de apertura de una empresa. Cuarenta y nueve economías simplificaron la creación de empresas y redujeron el costo, siendo Yemen el mayor reformador en esta categoría. Yemen eliminó el requerimiento de un capital mínimo aportado —que antes de la reforma ascendía a \$15,225 y era el segundo más grande del mundo— y activó un sistema de ventanilla única. Estas y otras reformas hicieron que el número de procedimientos para abrir una empresa se redujera en 5 y el tiempo en 50 días. A nivel global, Europa Oriental y Asia Central fue la región que más reformó facilitando la creación de empresas, mientras que África Subsahariana ocupó el segundo lugar.

Luego de la apertura de una empresa, los grupos de indicadores más reformados en *Doing Business 2009* fueron el pago de impuestos y el comercio transfronterizo. En los años 2007/08 36 economías hicieron más sencillo pagar impuestos. Las reformas más frecuentes fueron la reducción del impuesto a los ingresos de las empresas, mientras que algunas economías también introdujeron o mejoraron los sistemas de declaración y pago electrónico de impuestos. Treinta y cuatro economías, asimismo, hicieron más sencillo comerciar con el exterior en 2007/08. La presentación electrónica de declaraciones aduaneras ha sido la reforma más popular en el indicador de comercio transfronterizo. Entre 2005 y 2008, las reformas que impactaron este indicador han reducido en 3 días el tiempo promedio de exportación.

Las reformas regulatorias identificadas por *Doing Business* durante los últimos 5 años han tenido sus recompensas. Por ejemplo, las reformas en los sistemas de registro de propiedades han sido seguidas de un incremento en el número de registros. Seis meses luego de que Egipto reformara su registro de propiedades, el registro de títulos se incrementó y los ingresos aumentaron cerca de un 40%. Tras las disminuciones registradas en el requerimiento de capital mínimo obligatorio al momento de constituir una sociedad, la inscripción de nuevas empresas aumentó en un 55% en Georgia y un 81% en Arabia Saudita. Investigaciones también demuestran que las reformas en México han tenido su recompensa: el número de negocios registrados ha crecido un 6%, el empleo incrementado un 2.6%, y los precios han caído un 1% debido a la competencia generada por las nuevas empresas.

La clave de la reforma regulatoria —y sus beneficios— es el compromiso. Las reformas identificadas por *Doing Business* reflejan un enfoque amplio y sostenido para mejorar la competitividad. Las economías que han demostrado esta clase de compromiso pueden servir como ejemplo a las otras. Como señaló el Dr. Mahmoud Mohieldin, ministro de inversiones de Egipto: *No es ninguna exageración decir que tomé nota de los diez primeros de cada indicador y simplemente les preguntamos “¿Cómo lo han hecho?” Si existe alguna ventaja en empezar más tarde, es que se puede aprender de los demás.*

2.1.2.2 Perfil General de México

México



Región:

América Latina y el Caribe

Categoría de ingreso:

Ingreso alto medio

Población:

105.280.515

INB per cápita (US\$):

8.340,00

Resultados de la Encuesta a Empresas

Los temas	Doing Business 2009 rank	Doing Business 2008 rank	cambio
Hacer negocios	56	42	-14
Apertura de un negocio	115	79	-36
Manejo de permisos de construcción	33	29	-4
Contrato de trabajadores	141	140	-1
Registro de propiedades	88	75	-13
Obtención de crédito	59	51	-8
Protección de los inversores	38	33	-5
Pago de impuestos	149	142	-7
Comercio transfronterizo	87	78	-9
Cumplimiento de contratos	79	78	-1
Cierre de una empresa	23	22	-1

Nota: La clasificación Doing Business 2008 refleja los cambios metodológicos y la adición de tres países.

Tabla 16. Resultados de la encuesta a empresas

2.1.2.3 Apertura de un negocio

Doing Business 2009 rank: 115

Doing Business 2008 rank: 79

Cambio: -36

Los retos para comenzar un negocio se encuentran enseguida. Esto incluye el número de pasos que nuevos empresarios necesitan cumplir, el tiempo promedio que toma, y el costo y capital mínimo requerido como porcentaje del Ingreso Nacional Bruto per capita.

Indicador	México Región OCDE		
Número de procedimientos	9	9,7	5,8
Duración (días)	28	64,5	13,4
Costo (% INB per cápita)	12,5	39,1	4,9
Capital mínimo pagado (% INB per capita)	11,0	3,4	19,7

Tabla 17. Apertura de un negocio

2.1.2.4 Manejo de permisos de construcción

Doing Business 2009 rank: 33

Doing Business 2008 rank: 29

Cambio: -4

A continuación están los procedimientos, tiempo y costo para construir un almacén, incluyendo la obtención de licencias y permisos, completar las notificaciones e inspecciones requeridas, y la obtención de conexiones a servicios públicos.

Indicador	México Región OCDE		
Número de procedimientos	12	16,8	15,4
Duración (días)	138	229,3	161,5
Costo (% del ingreso per cápita)	131,0	248,6	56,7

Tabla 18. Manejo de permisos de construcción

2.1.2.5 Contrato de trabajadores

Doing Business 2009 rank: 141
 Doing Business 2008 rank: 140
 Cambio: -1

Las dificultades que los empleadores encuentran en contrataciones y despidos las encuentra enseguida. Cada índice asigna un valor entre 0 y 100, con valores mas altos representando regulaciones más rigurosas. La rigidez del índice de empleo es el promedio de tres índices.

Indicador	México	Región	OCDE
Índice de dificultad de contratación	33	34,7	25,7
Índice de inflexibilidad en los horarios	40	33,1	42,2
Índice de dificultad de despido	70	25,6	26,3
Índice de rigidez laboral	48	31,2	31,4
Costos por despido (salarios semanales)	52	53,9	25,8

Tabla 19. Contrato de trabajadores

2.1.2.6 Registro de propiedades

Doing Business 2009 rank: 88
 Doing Business 2008 rank: 75
 Cambio: -13

La facilidad con la que las empresas pueden asegurar los derechos de propiedad está a continuación. Esto incluye el número de pasos, el tiempo y el costo de registro de la propiedad.

Indicador	México	Región	OCDE
Número de procedimientos	5	6,8	4,7
Duración (días)	74	71,4	30,3
Costo (% del valor de la propiedad)	4,8	6,0	4,5

Tabla 20. Registro de propiedades

2.1.2.7 Obtención de crédito

Doing Business 2009 rank: 59

Doing Business 2008 rank: 51

Cambio: -8

Los indicadores relacionados con la divulgación de la información crediticia y los derechos legales de los deudores y los acreedores se muestran a continuación. El Índice de derechos legales varía entre 0 y 10, indicando los números más altos que esas leyes están bien diseñadas para aumentar el acceso al crédito. El índice de información crediticia mide el alcance, acceso y calidad de la información crediticia disponible a través de los registros públicos o los organismos privados de antecedentes de crédito. El índice varía entre 0 y 6, indicando los valores más altos la mayor cantidad de información crediticia disponible ya sea de un registro público o un organismo privado.

Indicador	México Región OCDE		
	México	Región	OCDE
Índice de derechos de deudores y acreedores	4	5,6	6,8
Índice de información crediticia	6	3,3	4,8
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	0,0	8,7	8,4
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	70,8	33,1	58,4

Tabla 21. Obtención de crédito

2.1.2.8 Protección al inversionista

Doing Business 2009 rank: 38

Doing Business 2008 rank: 33

Cambio: -5

Los indicadores a continuación muestran tres dimensiones de la protección al inversor: transparencia de las transacciones (amplitud del índice de divulgación), responsabilidad por aprovechamiento en beneficio propio (extensión del índice de responsabilidades de los directores), capacidad de los accionistas de enjuiciar a los directores y oficiales por mala conducta (índice facilitar juicios de accionistas) e índice del potencial de protección al inversor.

Indicador	México Región OCDE		
	México	Región	OCDE
Índice de divulgación de la información	8	4,1	5,9
Índice de responsabilidad del director	5	5,0	5,0
Índice de presentación de demandas de los accionistas	5	6,0	6,6
Índice de protección del inversionista	6,0	5,0	5,8

Tabla 22. Protección al inversionista

2.1.2.9 Pago de impuestos

Doing Business 2009 rank: 149

Doing Business 2008 rank: 142

Cambio: -7

La siguiente información muestra los impuestos que una compañía de tamaño medio debe pagar o retener al año, junto con las complicaciones de las medidas administrativas sobre el pago de impuestos. Estas medidas incluyen el número de pagos un nuevo empresario debe realizar, el número de horas de preparación requeridas, la declaración y pago; y el porcentaje de las utilidades que deben ser pagadas en impuestos.

Indicador	México Región OCDE		
	México	Región	OCDE
Pagos (numero)	27	34,8	13,4
Tiempo (horas)	549	393,5	210,5
Impuesto a las ganancias (%)	23,2	20,4	17,5
Impuestos laborales y contribuciones (%)	27,0	14,6	24,4
Otros impuestos (%)	1,4	13,6	3,4
Tasa total de impuestos (% de ganancia)	51,5	48,6	45,3

Tabla 23. Pago de impuestos

2.1.2.10 Comercio transfronterizo

Doing Business 2009 rank: 87

Doing Business 2008 rank: 78

Cambio: -9

Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

Indicador	México Región OCDE		
	México	Región	OCDE
Documentos para exportar (numero)	5	6,9	4,5
Tiempo para exportar (días)	17	19,7	10,7
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	1.472	1.229,8	1.069,1
Documentos para importar (numero)	5	7,4	5,1
Tiempo para importar (días)	23	22,3	11,4
Costo de importación (US\$ por contenedor)	2.700	1.384,3	1.132,7

Tabla 24. Comercio transfronterizo

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

2.1.2.11 Cumplimiento de contratos

Doing Business 2009 rank: 79
Doing Business 2008 rank: 78
Cambio: -1

La facilidad o dificultad para hacer cumplir contratos comerciales se mide a continuación. Esta se determina haciendo seguimiento a la evolución de una disputa en el pago y estableciendo el tiempo, costo y el número de procedimientos que se requieren desde el momento en que se establece una demanda legal hasta el momento del pago final.

Indicador	México Región OCDE		
Número de procedimientos	38	39,7	30,8
Duración (días)	415	710,1	462,7
Costo (% de la demanda)	32,0	31,3	18,9

Tabla 25. Cumplimiento de contratos

2.1.2.12 Cierre de una empresa

Doing Business 2009 rank: 23
Doing Business 2008 rank: 22
Cambio: -1

El tiempo y costo requerido para resolver una situación de bancarrota se explica enseguida. Los datos muestran debilidades en la ley y dificultades procesales y administrativas durante el proceso de bancarrota. La tasa de recuperación también se muestra y esta expresada en términos de cuantos centavos por cada dólar recibe el demandante por parte de la firma insolvente.

Indicador	México Región OCDE		
Tiempo (años)	1,8	3,3	1,7
Costo (% del ingreso per cápita)	18	15,9	8,4
Tasa de recuperación (centavos por dólar)	64,2	26,8	68,6

Tabla 26. Cierre de una empresa

2.1.3 Recomendaciones del BM a México⁴⁶

Por qué México no reporta niveles de crecimiento elevados y sostenidos y por qué persisten en el país la pobreza y la desigualdad, se pregunta el Banco Mundial en el conjunto de “notas de política” *México 2006-2012: Creando las bases para un crecimiento equitativo*.

El Banco Mundial elabora en cada transición política estas notas donde identifica las prioridades en materia de desarrollo y hace aportaciones para enfrentarlas. En este nuevo conjunto de notas para México se abordan los retos del desarrollo del país desde tres ángulos:

México podría estar en una mejor situación. El crecimiento económico podría ser mucho más acelerado, dados los atributos naturales con los que cuenta el país, como el petróleo.

México se encuentra entre dos mundos y dos mundos coexisten en su interior. Por un lado, el nivel de vida, el capital físico y humano y las instituciones de México son mucho mejores que los de países de ingreso bajo o de ingreso medio-bajo de América Latina. Pero por otro, México está muy rezagado con respecto al promedio de la OCDE.

La respuesta está en las políticas públicas que fomenten el crecimiento con equidad.

El presente informe se divide en 11 capítulos, que se construyen a partir de las recomendaciones que hizo el Banco Mundial en las anteriores “notas de política”, elaboradas en 2000, México: Agenda integral de desarrollo para la nueva era.

2.1.3.1 Transición política y proceso institucional⁴⁷

México ha experimentado una sustancial transformación política, institucional y económica en las últimas dos décadas. Elemento destacado en la transición política ha sido el fin del modelo de toma de decisiones centralizado y su sustitución por un mecanismo de supervisión y balances, en un contexto de elecciones abiertas y competitivas.

En este capítulo se analiza la evolución del proceso de toma de decisiones, incluidas aquellas relacionadas con la instrumentación de reformas. Aquí se abordan los resultados de la productividad del proceso legislativo y se analiza la evidencia tomada a lo largo del país sobre la manera en que las instituciones políticas influyen en las decisiones de políticas públicas.

⁴⁶ Banco Mundial, “*México 2006 – 2012: Creando las bases para el crecimiento. Resumen Ejecutivo.*”^a Imprime tus ideas, S.A. de C.V., 1ª Edición, junio 2007. Banco Mundial.

⁴⁷ *Ibíd.*, págs. 28 y 29

Este apartado concluye con sugerencias sobre reformas institucionales -como la independencia, autonomía y transparencia de las agencias regulatorias- que puedan impulsar el progreso de la gobernabilidad democrática. Con estas reformas, el sistema político lograría superar la influencia de grupos de interés que se resisten al cambio para mejorar la eficiencia del sector público y de la economía.

2.1.3.2 Financiamiento público y privado para un crecimiento equitativo⁴⁸

El crecimiento equitativo depende de la eficiencia del sistema financiero. Ni el sector privado ni el público pueden funcionar sin éste. En el último sexenio las finanzas gubernamentales de México mejoraron, pero persiste la vulnerabilidad en lo referente a la dependencia de los ingresos petroleros y el nivel de endeudamiento que todavía puede reducirse, a fin de aumentar la calificación de la deuda soberana.

Los esfuerzos gubernamentales para consolidar la estabilidad macroeconómica y financiera, así como para distribuir los riesgos entre aquellos mejor preparados, han sido exitosos. Pero mirando hacia el futuro, el mayor reto es concretar algunas de las reformas que ya están en marcha y concentrarse en nuevas metas sobre desarrollo de mercados, competencia y acceso a servicios financieros.

2.1.3.3 Regulación, competencia y clima de inversión

En años recientes las mejoras en materia de crecimiento y productividad en México han sido modestas, así como débil, sin visos de mejorar, la competitividad del país en su conjunto. Por tanto, el entorno de competencia del país, el marco regulatorio y el clima de inversión son áreas que requieren reformas de manera prioritaria.

En este segmento se señalan las principales restricciones en dichas áreas y se identifican las intervenciones clave que se pueden realizar para maximizar el potencial de México para crear empleos y asegurar un crecimiento sostenido. Si se realizan mejoras sustanciales, el país puede rápidamente aumentar el ingreso per cápita, siguiendo el ejemplo reciente de otros países.

⁴⁸ Íbid, págs. 29 y 30

2.1.3.4 Fortalecimiento de la protección social en México⁴⁹

A pesar de la expansión de los programas orientados a beneficiar a los pobres, el sistema de protección social de México aún se asemeja a los modelos fragmentados que abundan en América Latina, donde las principales fuentes de protección están ligadas a la participación de los individuos en el mercado laboral. De hecho, grandes segmentos de la población siguen sin estar cubiertos por las instituciones formales de seguridad social, y no tienen acceso a otros mecanismos de manejo de riesgo que los protejan contra los choques financieros relacionados con emergencias de salud y en la vejez. Esta nota de política enumera los retos clave del país en materia de protección social, tales como aumentar la cobertura y la sostenibilidad financiera, y examina las opciones para fortalecer el sistema en su conjunto. En especial, se enfatizan las decisiones estratégicas que deben tomar los hacedores de políticas de México, como fortalecer el actual sistema de protección social fragmentado o avanzar hacia otro más unificado y universal.

2.1.3.5 Políticas de innovación⁵⁰

La innovación debe tener un lugar central en el debate sobre la política del desarrollo en México, ya que el crecimiento económico del país dependerá cada vez más de su capacidad para generar y utilizar conocimiento. El sistema de innovación de México tiene un desempeño inferior al de economías similares y se caracteriza por la baja inversión en investigación y desarrollo; una base tecnológica y científica con pocas habilidades; una participación muy modesta del sector privado; nexos insuficientes entre los centros de investigación públicos y el sector productivo; dificultades para transformar el conocimiento en innovación, y una elevada concentración regional de las actividades tecnológicas y científicas.

Entre 2001 y 2006 se llevaron a cabo varias iniciativas para enfrentar estas deficiencias, pero una estrategia de largo plazo debe concentrarse en: incrementar el financiamiento a todos los niveles e gobierno; colocar al sector privado en el centro de la agenda para la innovación; asegurar una cobertura regional más amplia para las actividades tecnológicas y científicas, y evaluar el impacto de los diversos programas para asegurar que se utilicen de manera efectiva.

⁴⁹ *Íbid*, págs. 30 y 31

⁵⁰ *Íbid*, págs 31 y 32

2.1.3.6 Manejo ambiental y crecimiento⁵¹

La degradación ambiental limita el crecimiento económico, la competitividad y el bienestar social. Para enfrentarla, México puso en marcha una amplia “Agenda de transversalidad” que va más allá de las actividades ambientales tradicionales y busca generalizar las estrategias en este ámbito en diversos sectores productivos y sociales.

Esto debe fortalecerse y expandirse para abordar los tres principales retos ambientales del país: controlar la contaminación y promover la sustentabilidad climática; conservar los escasos y crecientemente demandados recursos del agua y promover soluciones que preserven los recursos naturales y, a la vez, ayuden a reducir la pobreza rural.

En este apartado se examinan los progresos y se abordan los pasos siguientes de la “Agenda de transversalidad”, así como los retos en materia de contaminación, cambio climático, desechos sólidos y manejo de recursos naturales.

2.1.3.7 Capital Humano⁵²

México es la economía más grande y rica de América Latina y uno de los países más pobres de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

En México coexisten también dos economías: una parecida a la de otros integrantes de la OCDE y otra que tiene más en común con países de bajos ingresos. El lento crecimiento de la productividad laboral ha llevado al estancamiento del ingreso de los trabajadores. El país necesita mejorar su sistema educativo para aumentar la productividad. A pesar de la gran inversión que se ha realizado en años recientes para mejorar la cobertura del sistema educativo, la matrícula en los niveles secundario y terciario está por debajo que la de países similares.

Adicionalmente, la calidad del aprendizaje es baja, lo que limita las oportunidades de los trabajadores mexicanos. La desigualdad en material educativo es la más elevada en la OCDE. Mejorar el nivel de la educación para adultos, incluido el entrenamiento formal y durante el trabajo, también es de la mayor importancia. Para consolidar los logros en materia educativa, México debe seguir fortaleciendo la descentralización y expandir la cobertura a los niveles preescolar y secundario.

⁵¹ *Íbid*, págs. 32 y 33

⁵² *Íbid*, págs. 33 y 34

2.1.3.8 Desarrollo rural⁵³

Los niveles de pobreza en las zonas rurales de México son sustancialmente más altos que aquellos de las zonas urbanas. Los programas para ayudar a los pobres a aumentar sus ingresos con actividades agrícolas y no agrícolas deben ser una prioridad en la agenda del país para mejorar la equidad.

El desarrollo agrícola puede contribuir de manera importante a incrementar los ingresos y reducir la pobreza en las zonas rurales, pero el desempeño de este sector en los últimos 20 años ha estado estancado, detrás de otros que componen la economía mexicana. Los retos competitivos para la agricultura son grandes y serán aún mayores para algunos subsectores sensibles cuando termine el periodo de transición pactado en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

La reforma en la tenencia de la tierra de los noventa no ha producido cambios sustanciales en el uso de la misma ni en la productividad. Actualmente, el gasto gubernamental en agricultura y desarrollo rural es alto, con respecto a estándares internacionales, pero los resultados han sido limitados, en términos de mejorar la productividad agrícola y reducir la pobreza rural.

2.1.3.9 Evitar crisis por el agua⁵⁴

México tiene problemas críticos y urgentes relacionados con el agua, entre los que destacan la sobreexplotación y contaminación del agua superficial y subterránea en regiones donde vive la mayoría de la población y donde también se genera la mayor parte del PIB. El uso no sustentable del agua en los sitios donde el recurso escasea representa un freno para el crecimiento económico y la competitividad. Este consumo también afecta de manera desproporcionada el acceso y la calidad de los servicios para los pobres y degrada el medio ambiente. La irrigación de cultivos consume actualmente la mayor parte de los recursos del agua, representando el 77 por ciento del total de retiros.

México ha realizado avances importantes en materia de administración de derechos de uso; en monitoreo y evaluación, así como en planificación para sentar las bases de un esquema sustentable de manejo del recurso del agua. El país también ha realizado en décadas recientes progresos constantes para incrementar la cobertura de agua potable y drenaje, lo que le permite tener uno de los niveles más altos de América Latina.

Pero aun existe la necesidad de descentralizar y desconcentrar más el manejo de los recursos del agua, así como la planeación y manejo financiero a nivel de cuencas, con la participación de las partes interesadas, según las modificaciones de la Ley Nacional del Agua de 2004.

⁵³ Íbid pág. 34

⁵⁴ Íbid, pág. 35

2.1.3.10 Sector petrolero y gas⁵⁵

México es el sexto productor mundial de petróleo, pero sus reservas han caído sensiblemente, hasta quedar sólo para diez años más de producción. Esta situación cambiaría si hubiera un aumento en la inversión para realizar nuevos descubrimientos. Pero incluso con nuevos descubrimientos, es probable que se incremente el costo de producción, limitándose las utilidades y la contribución al presupuesto federal de PEMEX, el monopolio estatal del petróleo y el gas.

El sector del gas natural se caracteriza por un alto nivel de consumo, combinado con una gran dependencia de las importaciones, que actualmente atienden entre 15 y 20 por ciento de los requerimientos internos. Los precios del gas natural en México han crecido rápidamente, hasta colocarse entre los más altos del mundo. A pesar de que el gobierno ha realizado esfuerzos para incrementar la producción de gas no asociado al petróleo, involucrando a empresas privadas por medio de contratos por servicio, los resultados han sido decepcionantes.

Existen señales que advierten que los actuales arreglos institucionales y modelos de producción no son sostenibles.

2.1.3.11 Infraestructura y crecimiento económico⁵⁶

En los últimos seis años los sectores de infraestructura y vivienda en México han reportado mejoras en varios aspectos, e incluso hay segmentos en donde el país supera los indicadores regionales.

El total de nuevas unidades de vivienda construidas anualmente se ha incrementado en más de 40 por ciento, y la densidad de carreteras y caminos pavimentados por trabajador, así como el acceso al servicio de electricidad, son altos, comparados con todos los estándares regionales.

Pero hay retos pendientes en lo referente a mejorar la calidad de la infraestructura y a cerrar las brechas en el acceso, en especial en el caso de las comunidades rurales e indígenas. En este capítulo se presenta un programa de reforma que se concentra en siete áreas, tales como redirigir el gasto público al mantenimiento y rehabilitación, a los cuellos de botella de infraestructura y a extender los servicios básicos y de vivienda para los pobres.

⁵⁵ *Íbid.* Págs. 36 y 37

⁵⁶ *Íbid.*, pág. 37

2.2 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL⁵⁷

2.2.1 Aspectos Generales del FMI⁵⁸

El Fondo Monetario Internacional se creó en 1945 para promover una economía mundial sólida. Tiene su sede en la ciudad de Washington y es administrado por los gobiernos los 185 países miembros —casi todos los países del mundo— a los cuales rinde cuentas sobre su desempeño.

2.2.1.1 Finalidad del Fondo Monetario Internacional

La idea de crear el Fondo Monetario Internacional, también conocido como el "FMI" o "el Fondo", se planteó en julio de 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, New Hampshire (Estados Unidos), cuando los representantes de 45 gobiernos acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitieran las desastrosas políticas económicas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta.

Algunos datos

- Número actual de países miembros: 185
- Personal: Aproximadamente 2.635 funcionarios procedentes de 143 países.
- Total de cuotas: US\$338.000 millones (al 30 de septiembre de 2007).
- Préstamos pendientes de reembolso: US\$17.000 millones a favor de 768 países, de los cuales 57 reciben préstamos en condiciones concesionarias por un monto de US\$6.000 millones (al 30 de septiembre de 2007).
- Asistencia técnica provista: 438.4 años-empleado durante el ejercicio fiscal 2007.
- Consultas de supervisión concluidas: 134 países durante el ejercicio 2007, de los cuales 125 publicaron voluntariamente los informes respectivos.

En el Artículo I del Convenio Constitutivo se establecen las principales responsabilidades del FMI:

- Fomentar la cooperación monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Fomentar la estabilidad cambiaria.
- Coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos.
- Poner a disposición de los países miembros con dificultades de balanza de pagos (con las garantías adecuadas) los recursos de la institución.

⁵⁷ www.imf.org

⁵⁸ www.imf.org/external/spanish/index.htm

2.2.1.2 Las actividades del FMI

En general, el FMI se encarga de velar por la estabilidad del sistema monetario y financiero internacional (el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio entre las monedas nacionales que hace factible el comercio entre países). Las actividades del FMI buscan fomentar la estabilidad económica y prevenir las crisis, ayudar a resolver las crisis cuando éstas se producen, y fomentar el crecimiento y aliviar la pobreza. Para lograr estos objetivos, el FMI emplea tres mecanismos principales: la supervisión, la asistencia técnica y la asistencia financiera.

- El FMI trata de fomentar el crecimiento y la estabilidad económica mundial (y, de este modo, evitar las crisis económicas) alentando a los países para que adopten políticas económicas sólidas.

Por medio del proceso de supervisión, el FMI ofrece un diálogo y un asesoramiento periódicos en materia de políticas a sus países miembros. El FMI realiza evaluaciones minuciosas de la situación económica de sus países miembros, regularmente una vez al año. El FMI y las autoridades examinan las políticas del país y determinan si éstas son congruentes con la estabilidad interna y externa, incluyendo un crecimiento sostenible, y el FMI hace recomendaciones en caso de que considere que es recomendable hacer ajustes. Los países miembros tienen la opción de publicar la evaluación del FMI, y la gran mayoría de ellos opta por la transparencia, poniendo a disposición del público amplia información sobre la supervisión bilateral. Además, el FMI combina información obtenida a través de distintas consultas para formular evaluaciones de la evolución y las perspectivas económicas mundiales y regionales. El FMI da a conocer sus puntos de vista supervisión multilateral en la publicación bianual *Perspectivas de la economía mundial* (World Economic Outlook) y en el informe sobre la estabilidad financiera mundial (*Global Financial Stability Report*).

El FMI ofrece asistencia técnica y capacitación (generalmente, sin cargo alguno) a fin de ayudar a los países a fortalecer su capacidad para elaborar y poner en práctica políticas eficaces. La asistencia técnica brindada abarca varios ámbitos: política fiscal, política monetaria y cambiaria, supervisión y regulación del sistema bancario y financiero, y estadísticas.

- En el caso de los países miembros que tienen problemas para financiar su balanza de pagos, el FMI también funciona como un fondo al que puede recurrirse para facilitar la recuperación.

La asistencia financiera se otorga con el fin de dar a los países miembros margen de maniobra para corregir sus problemas de balanza de pagos. Las autoridades nacionales, en estrecha colaboración con el FMI, formulan un programa de políticas respaldado con financiamiento del FMI, y la continuidad del financiamiento está sujeta a la implementación exitosa de este programa.

- El FMI realiza también (de manera independiente y en colaboración con el Banco Mundial y otras organizaciones) una intensa labor destinada a reducir la pobreza en países de todo el mundo.

El FMI brinda asistencia financiera en virtud de sus servicios para préstamos en condiciones concesionarias: el Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (SCLP) y el Servicio para Shocks Exógenos, y alivio de la deuda a través de la Iniciativa para los Países Pobres muy Endeudados (PPME) y la Iniciativa Multilateral para el Alivio de la Deuda.

En la mayoría de los países de bajo ingreso, esta labor de asistencia está fundamentada en los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP). Estos documentos son preparados por las autoridades de los países —en consulta con la sociedad civil y sus socios externos en el desarrollo— con el fin de describir un marco de política económica, estructural y social de gran alcance para fomentar el crecimiento y reducir la pobreza en el país.

La gestión y organización del FMI

El FMI rinde cuentas a los gobiernos de sus países miembros. Su autoridad máxima es la Junta de Gobernadores, que está integrada por gobernadores de los 185 países miembros (un gobernador por país). Todos los gobernadores se reúnen una vez al año con ocasión de las Reuniones Anuales del FMI y el Banco Mundial; los 24 gobernadores que conforman el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) se reúnen dos veces por año. Las operaciones cotidianas del FMI se realizan en la sede del organismo en Washington y están a cargo del Directorio Ejecutivo, que tiene 24 miembros; esta labor es orientada por el CMFI y respaldada por el personal profesional del FMI. El Director Gerente es el jefe del personal del FMI y el Presidente del Directorio Ejecutivo, y cuenta con la asistencia de tres subdirectores gerentes.

Los recursos del FMI son suministrados por sus países miembros, principalmente por medio del pago de cuotas, que, en general, guardan relación con el tamaño de la economía del país. El monto total de las cuotas es el principal factor determinante de la capacidad de concesión de préstamos del FMI. Los gastos anuales de administrar la institución se cubren principalmente con la diferencia entre los ingresos derivados de los intereses (sobre los préstamos pendientes de reembolso) y los pagos por concepto de intereses (correspondientes a los "depósitos" de cuotas).

2.2.1.3 El FMI y el fomento de la estabilidad económica mundial

El FMI asesora y presta asistencia a los países miembros en la aplicación de políticas económicas y financieras que fomenten la estabilidad, reduzcan la vulnerabilidad ante las crisis y estimulen el crecimiento sostenido y un alto nivel de vida. Además, promueve el diálogo entre sus países miembros sobre las consecuencias regionales e internacionales de las políticas económicas y financieras que adoptan, y analiza los factores y tendencias de la economía mundial que afectan al bienestar del sistema monetario y financiero internacional. Dado que una mayor transparencia, tanto en la política económica como en los datos sobre la evolución económica y financiera, es fundamental para el buen funcionamiento de las economías y el fortalecimiento del sistema monetario internacional, el FMI ha tomado medidas para proporcionar más información sobre sus operaciones y análisis y fomentar una mayor apertura entre los países miembros.

¿Por qué es importante la estabilidad económica?

El fomento de la estabilidad económica consiste, en cierta medida, en evitar crisis económicas y financieras. Como lo han demostrado los últimos acontecimientos en Argentina, Turquía y otros países, las crisis pueden eliminar puestos de trabajo, reducir drásticamente los ingresos y causar a los pueblos grandes penurias, ya sea dentro del país o más allá de sus fronteras, si la crisis se propaga. La estabilidad económica también implica evitar oscilaciones pronunciadas en la actividad económica, una inflación elevada y una excesiva volatilidad en los tipos de cambio y los mercados financieros. Cualquiera de estas formas de inestabilidad puede agudizar la incertidumbre, desalentar la inversión, impedir el crecimiento económico y deteriorar el nivel de vida.

Toda economía de mercado dinámica muestra necesariamente cierto grado de inestabilidad y de cambios estructurales paulatinos. El desafío que se plantea a los responsables de la formulación de políticas es reducir esa inestabilidad al mínimo sin reducir la capacidad del sistema económico de elevar los niveles de vida mediante una mayor productividad y eficiencia y la consiguiente generación de fuentes de trabajo. La experiencia ha demostrado que los países que tienen las tasas más altas de crecimiento, el mayor nivel de empleo y la menor inestabilidad económica aplican políticas macroeconómicas (fiscal, monetaria y cambiaria) adecuadas.

La fortaleza de las instituciones económicas y financieras y del marco normativo también promueve la estabilidad económica. Sustenta, entre otras cosas, la transparencia de las transacciones financieras del presupuesto estatal, el banco central y el sector público, al igual que la existencia de normas y sistemas sólidos de contabilidad, auditoría y provisión de datos.

El FMI ayuda a los países a implementar estas buenas prácticas mediante sus funciones básicas de supervisión, asistencia técnica y concesión de préstamos. Además, cuenta con iniciativas destinadas a mejorar la administración pública y la calidad y disponibilidad de datos e información económica.

Supervisión: Cuando un país ingresa en el FMI acepta la obligación de someter sus políticas económicas y financieras al escrutinio de la comunidad internacional, razón por la que el FMI ejerce la supervisión de las políticas económicas a nivel nacional, regional y mundial. Las consultas periódicas (generalmente anuales) que el FMI mantiene con cada país miembro son el núcleo de la supervisión bilateral; en ellas, los funcionarios del FMI analizan la evolución y las políticas económicas con las autoridades nacionales responsables de la formulación de políticas y a menudo con representantes de la comunidad empresarial y de la sociedad civil. El FMI brinda asesoramiento en materia de políticas macroeconómicas y las maneras de fortalecer el sector financiero y la competitividad en el comercio exterior. En las consultas también se evalúan las consecuencias que las políticas económicas internas pueden tener en los ámbitos nacional e internacional y las repercusiones que pueden tener en el país los acontecimientos que se registren en otros países o regiones.

Asimismo, el FMI realiza un estrecho seguimiento de la evolución económica y financiera a nivel regional y mundial. Algunas de las iniciativas emprendidas como base para la supervisión bilateral y con el objeto de promover la estabilidad económica mundial son las siguientes:

- El FMI trabaja para mejorar su capacidad de evaluar la vulnerabilidad de los países ante las crisis, identificando y promoviendo respuestas eficaces a los riesgos que comprometen la estabilidad económica, entre ellos los desequilibrios de la balanza de pagos, los desajustes cambiarios y las perturbaciones de los mercados financieros.
- En colaboración con el Banco Mundial, el FMI lleva a cabo una profunda evaluación del sector financiero de los países en el marco del Programa de evaluación del sector financiero (PESF). El objetivo es identificar los puntos fuertes, los riesgos y la vulnerabilidad de los sistemas financieros de los países y formular las respuestas de política adecuadas. Actualmente el FMI está profundizando aún más la supervisión del sector financiero y los mercados de capital, especialmente en el marco del análisis de los países de mercados emergentes.
- El FMI elaboró y promueve la utilización de códigos y normas de buenas prácticas en la formulación de políticas económicas. El FMI también participa en las iniciativas internacionales para combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo.

Recientemente el FMI comenzó a implementar una Estrategia de Mediano Plazo, en la que se basará la institución para ayudar a los países miembros a enfrentar los retos de la globalización del siglo XXI. Entre las propuestas específicas formuladas cabe mencionar la creación de un mecanismo de *consultas multilaterales* dirigidas a encarar cuestiones de relevancia mundial o regional, la primera de las cuales ya está en marcha; ampliar el análisis de los tipos de cambio a fin de incluir las monedas de los principales mercados emergentes, y reforzar el análisis que se presenta en *Perspectivas de la economía mundial* y en el informe *Global Financial Stability Report* acerca de los riesgos macroeconómicos y financieros y la forma en que estos interactúan.

Asistencia técnica: El FMI ayuda a los países a fortalecer su capacidad para diseñar e implementar políticas económicas eficaces. Brinda asesoramiento y capacitación sobre distintas cuestiones institucionales y de política en sus esferas de responsabilidad, incluidas las políticas fiscal, monetaria y cambiaria; la regulación y supervisión de los sistemas bancarios y financieros, así como el desarrollo de sistemas estadísticos y del marco normativo correspondiente.

Financiamiento: Ni siquiera la mejor política económica puede erradicar por completo la inestabilidad ni evitar una crisis. Si un país miembro experimenta dificultades económicas, el FMI puede brindarle asistencia técnica para apoyar programas y políticas que resuelvan los problemas macroeconómicos, limiten los efectos nocivos en la economía nacional y mundial y ayuden a recobrar la confianza, la estabilidad y el crecimiento económico. Los instrumentos de financiamiento del FMI también pueden contribuir a la prevención de las crisis.

2.2.2 Indicadores de Vulnerabilidad

En el marco del enfoque global de prevención de crisis, el FMI está mejorando su capacidad de evaluar en qué medida los países miembros son vulnerables a las crisis financieras. Buena parte de esa labor se basa en indicadores de vulnerabilidad que proporcionan información esencial para las actividades de supervisión y de préstamo desempeñadas por el FMI, se utilizan para realizar análisis y pruebas de tensión en el marco del Programa de evaluación del sector financiero y constituyen parte integrante de los modelos de sistemas de alerta anticipada.

Evaluación de la vulnerabilidad

En respuesta a las crisis monetarias que afectaron a varias economías de mercado emergente en los años noventa, el FMI puso en marcha un programa de gran envergadura para poder analizar mejor si un país es vulnerable a dichas crisis y, si lo es, en qué medida. Las economías de mercado emergente, cuyo crecimiento suele depender en gran medida del financiamiento externo y otras entradas de capital, son especialmente vulnerables a cambios en la actitud de los inversionistas, por lo cual el FMI presta especial atención a este grupo de países en el contexto de su labor de evaluación de la vulnerabilidad.

Gran parte de la labor realizada por el FMI sobre la vulnerabilidad ha consistido en mejorar la calidad y transparencia de los datos. La disponibilidad de datos oportunos y detallados sobre reservas internacionales, deuda externa y corrientes de capital aumenta la capacidad de detectar vulnerabilidades, concediendo a los responsables de la política económica tiempo suficiente para adoptar medidas correctivas. Al mismo tiempo, el FMI ha tratado de mejorar su capacidad de analizar datos fundamentales, determinando valores críticos de algunos de esos indicadores, realizando pruebas de tensión o aplicando modelos de sistemas de alerta anticipada.

Indicadores de vulnerabilidad

Los indicadores de vulnerabilidad abarcan el sector público, el sector financiero, los hogares y las empresas. Cuando las economías están sometidas a tensiones, los problemas existentes en un sector suelen propagarse a los demás. Así, las dudas con respecto al déficit público de un país pueden dar lugar a movimientos especulativos de los tipos de cambio, o socavar la confianza en los bancos que poseen títulos de deuda pública desencadenando una crisis en el sector bancario. Entre los indicadores a los que presta especial atención el FMI en el contexto de su labor de supervisión figuran:

- Los indicadores sobre la deuda externa e interna, incluidos los perfiles de vencimiento, calendarios de reembolso, sensibilidad a las tasas de interés y composición de la deuda en moneda extranjera. Las relaciones entre la deuda externa y las exportaciones y el PIB son indicadores útiles para determinar la evolución de la deuda y la capacidad de reembolso. En un contexto de considerable endeudamiento del sector público también reviste especial importancia la relación entre la deuda y el ingreso tributario para calibrar la capacidad de reembolso del país.
- Los indicadores sobre la suficiencia de las reservas son de capital importancia para evaluar la capacidad de un país para evitar las crisis de liquidez. La relación entre las reservas y la deuda a corto plazo es un parámetro clave para evaluar la vulnerabilidad de los países con un acceso considerable, aunque inseguro, a los mercados de capital.

- Los indicadores de solidez financiera se utilizan para evaluar los puntos fuertes y débiles del sector financiero de un país. Abarcan la capitalización de las instituciones financieras, la calidad de los activos y las posiciones fuera de balance, la rentabilidad y liquidez, y el ritmo y la calidad del crecimiento del crédito. Se utilizan, por ejemplo, para evaluar la sensibilidad del sistema financiero frente al riesgo de mercado, por ejemplo, a las fluctuaciones de las tasas de interés y los tipos de cambio.
- Los indicadores del sector empresarial con respecto a la concentración crediticia de las compañías, por divisas y tasas de interés, revisten especial importancia para evaluar el posible impacto de la variación de los tipos de cambio y las tasas de interés sobre los balances del sector empresarial. También tienen importancia los indicadores vinculados con el apalancamiento, la rentabilidad, el flujo de caja y la estructura financiera de las sociedades.

Análisis de la vulnerabilidad en el contexto de la función de supervisión del FMI

El proceso de inclusión de la evaluación de la vulnerabilidad en las consultas sobre supervisión bilateral está muy avanzado. Actualmente los indicadores de vulnerabilidad sirven como canal rutinario de asesoría del FMI a los países miembros, especialmente a las economías de mercado emergente. El FMI también ha ampliado el espectro de la supervisión multilateral para incluir la vigilancia sistemática de los mercados de capital para evaluar de mejor manera los riesgos de propagación de las crisis de un país a otro.

Atendiendo a la importancia del sector financiero en las recientes crisis financieras, el FMI y el Banco Mundial pusieron en marcha, en 1999, una iniciativa conjunta para intensificar la supervisión del sector financiero. El Programa de Evaluación del Sector Financiero permite evaluar en profundidad los aspectos positivos y vulnerables de los sistemas financieros de los países miembros contribuyendo a la labor general de supervisión del FMI y sirviendo como base de las recomendaciones políticas específicas.

Los modelos de sistemas de alerta anticipada son utilizados por instituciones financieras internacionales, bancos centrales y analistas del sector privado para estimar la probabilidad de que se produzcan crisis monetarias. Habitualmente estos modelos se basan en los parámetros fundamentales de la economía nacional, la evolución de la economía mundial y el riesgo político. El FMI ha elaborado sus propios modelos de sistemas de alerta anticipada de manera que respondan a las necesidades específicas de la institución, como por ejemplo la necesidad de contar con perspectivas a largo plazo para poder adoptar medidas correctivas. Pero si bien esos modelos ofrecen un método sistemático, objetivo y coherente de predicción de crisis, sus resultados no siempre han sido satisfactorios en cuanto a la exactitud de los pronósticos y sólo se utilizan como un elemento más entre todos aquellos que utiliza el FMI en su labor de supervisión.

2.2.2.1 Conclusión de la consulta con México en 2006⁵⁹

Las notas de información al público (NIPs) forman parte de los esfuerzos del FMI por fomentar la transparencia de sus opiniones y análisis de la evolución y la política económica. Las notas de información al público se publican, con el consentimiento del país (o los países) interesados, al término de las deliberaciones del Directorio Ejecutivo en el marco de las consultas del Artículo IV con los países miembros, de la supervisión que este ejerce sobre la evolución a nivel regional, del seguimiento posterior a los programas, y de las evaluaciones ex post de los países miembros que ejecutan programas a más largo plazo. También se publican las notas de información al público al término de las deliberaciones del Directorio Ejecutivo en materia de cuestiones de política general, a menos que el Directorio decida lo contrario en determinados casos. El informe del personal técnico sobre la consulta del Artículo IV con México está a disposición del público.

La recuperación económica iniciada en 2003 continúa. Tras una desaceleración en el primer semestre de 2005, el crecimiento ha repuntado, hasta superar el 5 por ciento en el primer semestre de 2006, gracias a la fuerte expansión tanto de la demanda interna como de la externa. La producción manufacturera se ha acelerado en el presente año, con el impulso de una producción industrial más vigorosa en Estados Unidos y el repunte de las exportaciones automotrices. El empleo en el sector formal aumentó a una tasa anual superior al 6½ por ciento en junio, su mayor ritmo en los últimos seis años. El crédito bancario continúa mostrando un sólido crecimiento, aunque desde una base baja.

La tasa anual de inflación general convergió por primera vez hacia la meta oficial del 3 por ciento a finales de 2005. Si bien la inflación general volvió a aumentar a principios de 2006, como resultado de la volatilidad de los precios de los alimentos, la inflación subyacente se mantuvo estable y la tasa de inflación general volvió a bajar rápidamente. A mediados de agosto de 2006, las tasas anuales, tanto de la inflación general como de la subyacente, se situaban en 3.3 por ciento. Las expectativas de inflación registradas por las encuestas del banco central han descendido gradualmente, aunque se mantienen ligeramente por encima de la meta de inflación.

Ante la mejoría de las perspectivas en materia de inflación, el Banco de México (BM) empezó a relajar su anterior política monetaria restrictiva en agosto de 2005, para finalmente hacer una pausa en abril de 2006. En virtud de lo anterior, la tasa de fondeo bancario a un día disminuyó, pasando de 9¾ por ciento a 7 por ciento. Desde abril, el BM ha mantenido sin cambio las condiciones monetarias.

⁵⁹ www.imf.org/external/np/sec/pn/2006/esl/pn06110s.htm

El FMI Concluye La Consulta del Artículo IV de 2006 con México

Nota de Información Pública (NIP) No. 06/110

11 de octubre de 2006

El BM ha continuado absteniéndose de intervenir discrecionalmente en el mercado cambiario, y ha seguido observando la regla anunciada a principios de 2003 para sus ventas de divisas. Aun así, se han acumulado reservas internacionales netas, debido principalmente al superávit de divisas de PEMEX, la empresa petrolera estatal.

En vista de que los mercados financieros siguen mostrando confianza en México, los precios de los activos mexicanos han seguido, en general, la evolución de los mercados externos. Tras haber registrado fuertes ganancias en los últimos años, la bolsa de valores siguió la tendencia a la baja que mantuvieron otros mercados emergentes entre mayo y mediados de junio de 2006, y el peso y los bonos soberanos también perdieron algo de valor durante el período. Posteriormente, el anuncio de los resultados de las elecciones del 2 de julio suscitó, al parecer, un alza generalizada en los precios de los activos mexicanos.

El déficit fiscal y la razón de deuda pública han seguido bajando. El déficit ampliado de 2005, de aproximadamente 1½ por ciento del PIB, fue inferior al de 2004 en medio punto porcentual del PIB, gracias al aumento de los ingresos petroleros, a incrementos en la recaudación de ingresos no petroleros y a un financiamiento neto negativo de la banca de desarrollo. La reducción del déficit, en combinación con los efectos de un mayor ritmo de crecimiento y un peso más fuerte, disminuyó la deuda bruta ampliada a 44 por ciento del PIB en 2005, de un nivel de aproximadamente 50 por ciento del PIB en 2003. Para 2006, las proyecciones del personal técnico del FMI sitúan el déficit aumentado en un nivel cercano al del año pasado. Si bien los ingresos petroleros aumentarán en el presente año, impulsados por el alza de los precios, la entrada en vigor de los estabilizadores automáticos del presupuesto implicará gastar gran parte de los ingresos petroleros no presupuestados. Suponiendo un repunte del financiamiento neto de la banca de desarrollo, se proyecta que el déficit aumentado no petrolero se incremente, hasta un nivel cercano al 8 por ciento del PIB.

La posición externa ha seguido mejorando, apoyada por las favorables condiciones externas. Aunque las importaciones crecieron vigorosamente, el aumento de las remesas y las exportaciones de petróleo redujeron el déficit en cuenta corriente a una cifra inferior al 1 por ciento del PIB en 2005 y, en el primer semestre de 2006 la cuenta corriente se encontraba cercana al equilibrio. Las exportaciones no petroleras han presentado una evolución favorable en los últimos meses, y la participación de México en su principal mercado, Estados Unidos, se estabilizó en 2005 después de tres años de descenso. Durante 2005, la inversión extranjera directa fue equivalente a más del doble del déficit en cuenta corriente.

El manejo de la deuda pública continúa enfocándose en el aumento de los plazos de vencimiento y en la sustitución de deuda externa por interna. El plazo medio de vencimiento de la deuda interna del gobierno federal subió de 38 a casi 40 meses en 2005. En ese mismo año, el sector público redujo considerablemente su tasa de endeudamiento externo. En agosto de 2006, las autoridades empezaron la instrumentación de una serie de operaciones de manejo de deuda que resultarían en una reducción de la deuda externa, y las reservas internacionales netas, por una cifra de aproximadamente 12,500 millones de dólares de EU. Esta operación redujo el nivel de las reservas internacionales a casi 66,000 millones de dólares de EU. a finales de agosto, lo que equivale aproximadamente a 1½ veces el total de la deuda externa a corto plazo de México (medida en términos de su vencimiento residual).

Evaluación del Directorio Ejecutivo

Los Directores Ejecutivos felicitaron a las autoridades mexicanas por haber establecido las condiciones de estabilidad macroeconómica y financiera necesarias para fomentar el crecimiento económico y la fortaleza ante eventos adversos. La política fiscal ha ganado amplia credibilidad y ha situado a la deuda pública en una tendencia gradual a la baja. Con una política monetaria prudente se ha logrado un bajo nivel de inflación, y el régimen cambiario flotante ha permitido un ajuste externo suave. Los Directores destacaron los importantes avances alcanzados en el fortalecimiento del sector financiero y en el establecimiento de condiciones propicias para que continúe su desarrollo. El desafío para el nuevo gobierno será poner en práctica reformas estructurales que eliminen los demás obstáculos para el crecimiento al tiempo que se consolida la estabilidad macroeconómica.

Los Directores elogiaron a las autoridades por la reducción del déficit fiscal y la razón de deuda pública, así como por mejorar la estructura de la deuda pública. Al mismo tiempo, señalaron que la continua dependencia de los ingresos petroleros podría hacer potencialmente vulnerable el logro de los objetivos de política fiscal ante un descenso de los precios o de la producción de petróleo y, por consiguiente, sugirieron contener el déficit no petrolero.

Los Directores expresaron su satisfacción por la adopción de una ley de responsabilidad fiscal y un marco presupuestal de mediano plazo. Señalaron la necesidad de abordar la debilidad crónica de los ingresos tributarios para poder dar cumplimiento a la nueva meta fiscal en el mediano plazo e instaron a las autoridades a examinar nuevamente propuestas de reforma tributaria. Los Directores también destacaron que se pueden orientar mejor los gastos a fin de crear márgenes para inversiones y gastos sociales más productivos. Los Directores expresaron su beneplácito ante las nuevas inversiones en el sector petrolero, pero señalaron la necesidad de mejorar el gobierno corporativo de la empresa petrolera estatal y de permitir que el sector privado asuma parte de los riesgos del financiamiento de su programa de inversiones.

Por lo que se refiere al manejo de la deuda, los Directores felicitaron a las autoridades por los considerables avances en la reducción de la exposición del sector público al riesgo externo. De cara al futuro, encomiaron la intención de las autoridades de seguir ampliando los plazos de vencimiento de la deuda interna, con lo cual se reducirán los requerimientos brutos de financiamiento del sector público. Asimismo, sugirieron que se consolidara el manejo de todas las modalidades de deuda pública.

Los Directores destacaron el éxito de la política monetaria en el logro de la convergencia con las metas de inflación de las autoridades. Señalaron que las expectativas de inflación están descendiendo y que probablemente también converjan hacia la meta de inflación del BM conforme éste siga orientando su política hacia dicha meta.

Los Directores consideraron que México se ha beneficiado de su política cambiaria, la cual se ha caracterizado por su transparencia, flexibilidad simétrica y un enfoque para la acumulación de reservas basado en reglas. Esto ha facilitado el ajuste externo y ha proporcionado al sector privado incentivos adecuados para administrar su exposición a los riesgos cambiarios. Con respecto a la competitividad externa de México, los Directores consideraron que ésta dependerá principalmente de la instrumentación de reformas estructurales.

Los Directores expresaron satisfacción por el considerable avance en el fortalecimiento del sector financiero y de los mercados de capital y en la reducción de las vulnerabilidades potenciales. Instaron a las autoridades a continuar su programa de reformas del sector financiero y destacaron la necesidad de asegurar la independencia institucional y presupuestaria de los órganos de supervisión, mejorar la supervisión consolidada de los grupos financieros, establecer reglas más claras para la planificación interinstitucional para contingencias y vigilar más estrechamente el rápido crecimiento del crédito a los hogares.

Los Directores señalaron que el sector financiero está tornándose más dinámico y que el crédito bancario está creciendo tras un largo período de estancamiento. Recomendaron que continúen los esfuerzos para profundizar la intermediación financiera y para promover la competencia.

Al señalar que el logro de la estabilidad macroeconómica y financiera había generado un ambiente más favorable para el crecimiento, los Directores animaron a las autoridades a avanzar en reformas estructurales ambiciosas que creen condiciones propicias para un crecimiento económico acelerado a mediano plazo.

Destacaron los principales desafíos a los que se enfrenta México, como la mejoría del sistema educativo y el desarrollo del capital humano, la ampliación de la infraestructura y continuar mejorando el sistema judicial, la seguridad y otros aspectos del entorno empresarial y regulatorio. Subrayaron que debe darse un mayor margen a la flexibilidad del mercado y a las fuerzas de la competencia para estimular el crecimiento de la productividad.

Los Directores recibieron con beneplácito las reformas recientes, como la nueva Ley de Competencia y la reforma a la Ley del Mercado de Valores, e instaron a las autoridades a eliminar los obstáculos a la flexibilidad en el mercado laboral y a la apertura de industrias que actualmente están dominadas por monopolios estatales. Consideraron que la instrumentación de este tipo de reformas favorables para el crecimiento, es la mejor manera de garantizar la competitividad internacional de México y su capacidad para aprovechar plenamente las ventajas de la globalización.

2.2.2.2 Indicadores económicos seleccionados para México

México: Indicadores económicos seleccionados^{1/}

	2001	2002	2003	2004	2005
(Variación porcentual anual salvo que se indique lo contrario)					
Cuentas nacionales y precios					
PIB real	0,0	0,8	1,4	4,2	3,0
PIB real per cápita ^{2/}	-1,5	-0,7	0,0	2,7	1,5
Inversión interna bruta (porcentaje del PIB)	20,9	20,6	20,6	22,1	21,8
Ahorro interno bruto (porcentaje del PIB)	18,0	18,6	19,2	21,1	21,2
Índice de precios al consumidor (fin de período)	4,4	5,7	4,0	5,2	3,3
Sector externo					
Exportaciones f.o.b. ^{3/}	-3,1	0,6	3,9	13,8	15,2

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Importaciones f.o.b. ^{4/}	-1,7	-1,3	1,9	15,8	13,2
Cuenta corriente (porcentaje del PIB)	-2,8	-2,1	-1,4	-1,0	-0,6
Variación de las reservas internacionales netas (miles de millones de dólares de E.U.)	7,3	7,1	9,5	4,1	7,2
Deuda externa (porcentaje del PIB)	26,4	25,0	25,4	24,3	22,5
Coefficiente de servicio de la deuda total ^{5/} (porcentaje de la exportación de bienes, servicios y transferencias)	41,3	37,0	36,6	30,8	25,6
Sector público no financiero					
Déficit ampliado	-3,7	-3,4	-3,2	-2,0	-1,4
Déficit tradicional	-0,7	-1,2	-0,7	-0,3	-0,1
Deuda bruta aumentada del sector público	47,9	49,7	50,0	46,0	44,0
Deuda neta aumentada del sector público	41,7	43,6	44,0	40,9	38,9
Dinero y crédito					
Base monetaria	8,0	17,0	15,0	12,0	11,7
Dinero en sentido amplio (M4a)	16,0	10,8	13,5	12,6	15,2
Cetes a 28 días (porcentaje, promedio anual)	11,2	7,1	6,2	6,8	9,2

Tabla 27. Indicadores económicos seleccionados por el FMI para México

2.3 Foro Económico Mundial⁶⁰

Foro Económico Mundial (FEM) Creado en 1971, el FEM fue creado para "contribuir en la resolución de los problemas de nuestra época" en lo económico y social del mundo.

Como cada año, el programa de actividades está vinculado directamente con la actualidad mundial.

2.3.1 Aspectos Generales del Foro Económico Mundial

El foro es la invención del profesor suizo Klaus Schwab, quien invitó a los principales ejecutivos europeos a un encuentro en 1971 en la montaña suiza donde se encuentra Davos a discutir sobre estrategia comercial.

La ambientalista *Friends of the Earth* señala que el primer reporte de la iniciativa del FEM denominada Iniciativa de Gobierno Global revela hasta dónde los grandes negocios fallan en proteger los recursos naturales del planeta y en atender las necesidades de los más pobres.

El foro ha sido a menudo blanco de los antiglobalizadores y la versión de 2004 no fue la excepción. Se considera que las elites neoliberales son las que promueven el Foro Económico Mundial; los productores de violencia, explotación, exclusión, pobreza, hambre y calentamiento global.

No obstante, los organizadores del foro insisten en que se trata de "mejorar el estado del mundo" y resaltan el hecho de que en los años 90, mucho antes de que el movimiento antiglobalización se originara, el fundador del FEM, Klaus Schwab, le advirtió al mundo que la globalización sólo beneficia a unos pocos.

Actualmente entre los miembros y colaboradores del FEM se puede citar a la Reina Rania Al Abdullah, Gordon Brown, Benedicto XVI, Bill Gates, James Dimon, KV Kamath, Henry Kissinger, Indra K. Nooyi, David J. O'Reilly, Wang Jianzhou, Hamid Karzai, Bono, Ban Ki-Moon, Condoleezza Rice, Tony Blair (miembro del Consejo de la Fundación del Foro Económico Mundial), Barham Salih, Umaru Musa Yar'Adua y John Chambers. La organización no comprende al capitalismo como parte del problema sino como parte de la solución.

En la reunión anual del 2008 Bill Gates afirmó la petición de un "*capitalismo creativo que utilice las fuerzas del mercado para hacer frente a las necesidades de los países pobres*", sin embargo, no se manifiestan a favor de ningún régimen político económico. Ban Ki-Moon manifestó que "las empresas se están convirtiendo en parte de la solución, no parte del problema" y al mismo tiempo advertía que el agua se está acabando y que el mundo tiene que adaptarse a esta realidad.

⁶⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Foro_Econ%C3%B3mico_Mundial

Publicación de informes e investigaciones

El FEM produce y publica los resultados de varias investigaciones sobre economía, generalmente relacionadas con índices desarrollados por el propio FEM para permitir comparaciones de las ventajas competitivas entre los países evaluados:

- El informe anual de Competitividad Global publicado desde 1979.
- El informe anual de Competitividad para Viajes y Turismo, conocido también como Competitividad Turística, publicado a partir de 2007.
- El informe anual de Tecnología de Información Global, publicado desde 2001, en el cual se presenta una evaluación de los países con base en el Índice de Conectividad (Inglés: *Networked Readiness Index*).
- El informe relativo al Índice de Atracción de Inversiones Privadas en Infraestructura (Inglés: *The Infrastructure Private Investment Attractiveness Index*), estimado para doce economías América Latina.
- El informe de Competitividad de África, para veintinueve países africanos, publicado en 2003 y 2006
- El informe de Competitividad del Mundo Árabe de 2007, para trece economías árabe.

2.3.2 Índice de Competitividad Global

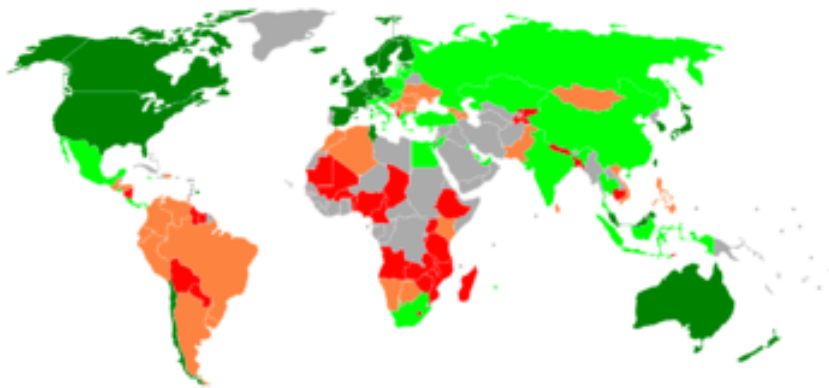


Figura 8. Competitividad global

Mapa mundial mostrando los resultados del Índice de Competitividad Global de **2006-2007**. Cada color representa un percentil 25 de los 125 países evaluados en ese año. Los países en verde tuvieron la puntuación más alta y los rojos la más baja. Los países en gris no fueron evaluados.

El Índice de Competitividad Global (Inglés: *Global Competitiveness Index*, siglas **GCI**), es desarrollado y publicado anualmente desde 1979 por el Foro Económico Mundial. El informe de 2008-2009 evaluó 134 economías de países desarrollados y en desarrollo. El informe de 2008 amplió su cobertura geográfica al incluir cuatro países más que en 2007, Brunei Darussalam, Costa de Marfil, Ghana y Malawi, pero excluyó Uzbekistán por falta de información, pasando así de 131 a 134 países evaluados. El índice mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo.

2.3.2.1 Descripción ⁶¹

El índice es calculado utilizando información pública disponible y la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial en conjunto con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países incluidos en el informe. En 2008 fueron entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los 134 países incluidos este año. La encuesta es diseñada para capturar un amplio rango de factores que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país. El informe presenta además una lista exhaustiva de las principales debilidades y fortalezas de los países, haciendo posible la identificación de aspectos prioritarios a ser sujeto de reforma política.

2.3.2.2 Resultados destacados 2008-2009

Estados Unidos continúa como la economía más competitiva del mundo, a pesar de la crisis financiera que se inició en 2007. Según los resultados del informe 2008-2009, Chile es la economía más competitiva de América Latina y el Caribe, y a nivel mundial se ubica en la posición 28. Las causas principales de su alta calificación son la estabilidad macroeconómica, en conjunto con su oportuna liberación de mercados y su apertura al libre comercio. Los procesos de liberación son una fortaleza que le han permitido al país desarrollar uno de los mercados financieros más desarrollados y sofisticados del mundo. España se mantiene estable en la posición 29, a pesar de su reciente desaceleración económica y gracias al amplio mercado disponible para sus empresas.

En la región latinoamericana, Chile es seguido por Panamá y Costa Rica, los países más competitivos de América Central. El informe resalta a Costa Rica en particular, que ha mostrado una fuerte tendencia hacia el mejoramiento de su competitividad, al haber logrado subir nueve posiciones desde 2006. Los siguientes países en la clasificación latinoamericana son México y Brasil. Brasil ha tenido un fuerte progreso, mejorando ocho posiciones y cerrando la brecha que lo separaba de México.

⁶¹ www.wef.com

Clasificación según el Índice de Competitividad 2008-2009

Los 20 países mejor clasificados en el mundo

- | | |
|---|---|
| 1.  Estados Unidos
5.74 | 11.  Hong Kong, Región Administrativa
Especial 5.33 |
| 2.  Suiza 5.61 | 12.  Reino Unido 5.30 |
| 3.  Dinamarca 5.58 | 13.  Corea del Sur 5.28 |
| 4.  Suecia 5.53 | 14.  Austria 5.23 |
| 5.  Singapur 5.53 | 15.  Noruega 5.22 |
| 6.  Finlandia 5.50 | 16.  Francia 5.22 |
| 7.  Alemania 5.46 | 17.  República de China, (Taiwán) China 5.22 |
| 8.  Países Bajos 5.41 | 18.  Australia 5.20 |
| 9.  Japón 5.38 | 19.  Bélgica 5.14 |
| 10.  Canadá 5.37 | 20.  Islandia 5.05 |

Tabla 28. Los 20 países mejor clasificados en el mundo 2008-2009

Clasificación de los países de Latinoamérica y Puerto Rico

El número en paréntesis corresponde a la posición del país en la clasificación a nivel mundial.

- | | |
|--|--|
| 1.  Chile 4.72 (28) | 11.  Perú 3.95 (83) |
| 2.  Puerto Rico 4.51 (41) | 12.  Guatemala 3.94 (84) |
| 3.  Panamá 4.24 (58) | 13.  Argentina 3.87 (88) |
| 4.  Costa Rica 4.23 (59) | 14.  República Dominicana 3.72 (98) |
| 5.  México 4.23 (60) | 15.  Ecuador 3.58 (104) |
| 6.  Brasil 4.13 (64) | 16.  Venezuela 3.56 (105) |
| 7.  Colombia 4.05 (74) | 17.  Bolivia 3.42 (118) |
| 8.  Uruguay 4.04 (75) | 18.  Nicaragua 3.41 (120) |
| 9.  El Salvador 3.99 (79) | 19.  Paraguay 3.40 (124) |
| 10.  Honduras 3.98 (82) | |

Tabla 29. Clasificación de los países de Latinoamérica 2008-2009

- Países latinoamericanos no evaluados

1.  Cuba
2.  Haití

Clasificación según el Índice de Competitividad 2007-2008⁶²

Los 20 países mejor clasificados en el mundo





















- | | |
|---|---|
| 1.  Estados Unidos
5.67 | 11.  Corea del Sur 5.40 |
| 2.  Suiza 5.62 | 12.  Hong Kong, Región Administrativa
Especial 5.37 |
| 3.  Dinamarca 5.55 | 13.  Canadá 5.34 |
| 4.  Suecia 5.54 | 14.  República de China, China 5.25 |
| 5.  Alemania 5.51 | 15.  Austria 5.23 |
| 6.  Finlandia 5.49 | 16.  Noruega 5.20 |
| 7.  Singapur 5.45 | 17.  Israel 5.20 |
| 8.  Japón 5.43 | 18.  Francia 5.18 |
| 9.  Reino Unido 5.41 | 19.  Australia 5.17 |
| 10.  Países Bajos 5.40 | 20.  Bélgica 5.10 |

Tabla 30. Los 20 países mejor clasificados en el mundo 2007-2008

Clasificación de los países de Latinoamérica y Puerto Rico

El número en paréntesis corresponde a la posición del país en la clasificación a nivel mundial.

- | | |
|--|--|
| 1.  Chile 4.77 (26) | 11.  Argentina 3.87 (85) |
| 2.  Puerto Rico 4.50 (36) | 12.  Perú 3.87 (86) |
| 3.  México 4.26 (52) | 13.  Guatemala 3.86 (87) |
| 4.  Panamá 4.18 (59) | 14.  República Dominicana 3.65 (96) |
| 5.  Costa Rica 4.11 (63) | 15.  Venezuela 3.63 (98) |
| 6.  El Salvador 4.05 (67) | 16.  Ecuador 3.57 (103) |
| 7.  Colombia 4.04 (69) | 17.  Bolivia 3.55 (105) |
| 8.  Brasil 3.99 (72) | 18.  Nicaragua 3.45 (111) |
| 9.  Uruguay 3.97 (75) | 19.  Paraguay 3.30 (121) |
| 10.  Honduras 3.89 (83) | |

Tabla 31. Clasificación de los países de Latinoamérica 2007-2008

- Países latinoamericanos no evaluados

1.  Cuba
2.  Haití

⁶² World Economic Forum, Committed to improving the state of the World
“The Global Competitiveness Report 2008 – 2009”

Published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network
Geneva,, Switzerland 2008

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Table 4: Global Competitiveness Index rankings and 2007–2008 comparisons

Country/Economy	GCI 2008–2009		GCI 2008–2009 rank (among 2007 countries)*	GCI 2007–2008 rank	Country/Economy	GCI 2008–2009		GCI 2008–2009 rank (among 2007 countries)*	GCI 2007–2008 rank
	Rank	Score				Rank	Score		
United States	1	5.74	1	1	Azerbaijan	69	4.10	68	66
Switzerland	2	5.61	2	2	Vietnam	70	4.10	69	68
Denmark	3	5.58	3	3	Philippines	71	4.09	70	71
Sweden	4	5.53	4	4	Ukraine	72	4.09	71	73
Singapore	5	5.53	5	7	Morocco	73	4.08	72	64
Finland	6	5.50	6	6	Colombia	74	4.05	73	69
Germany	7	5.46	7	5	Uruguay	75	4.04	74	75
Netherlands	8	5.41	8	10	Bulgaria	76	4.03	75	79
Japan	9	5.38	9	8	Sri Lanka	77	4.02	76	70
Canada	10	5.37	10	13	Syria	78	3.99	77	80
Hong Kong SAR	11	5.33	11	12	El Salvador	79	3.99	78	67
United Kingdom	12	5.30	12	9	Namibia	80	3.99	79	89
Korea, Rep.	13	5.28	13	11	Egypt	81	3.98	80	77
Austria	14	5.23	14	15	Honduras	82	3.98	81	83
Norway	15	5.22	15	16	Peru	83	3.95	82	86
France	16	5.22	16	18	Guatemala	84	3.94	83	87
Taiwan, China	17	5.22	17	14	Serbia	85	3.90	84	91
Australia	18	5.20	18	19	Jamaica	86	3.89	85	78
Belgium	19	5.14	19	20	Gambia, The	87	3.88	86	102
Iceland	20	5.05	20	23	Argentina	88	3.87	87	85
Malaysia	21	5.04	21	21	Macedonia, FYR	89	3.87	88	94
Ireland	22	4.99	22	22	Georgia	90	3.86	89	90
Israel	23	4.97	23	17	Libya	91	3.85	90	88
New Zealand	24	4.93	24	24	Trinidad and Tobago	92	3.85	91	84
Luxembourg	25	4.85	25	25	Kenya	93	3.84	92	99
Qatar	26	4.83	26	31	Nigeria	94	3.81	93	95
Saudi Arabia	27	4.72	27	35	Moldova	95	3.75	94	97
Chile	28	4.72	28	26	Senegal	96	3.73	95	100
Spain	29	4.72	29	29	Armenia	97	3.73	96	93
China	30	4.70	30	34	Dominican Republic	98	3.72	97	96
United Arab Emirates	31	4.68	31	37	Algeria	99	3.71	98	81
Estonia	32	4.67	32	27	Mongolia	100	3.65	99	101
Czech Republic	33	4.62	33	33	Pakistan	101	3.65	100	92
Thailand	34	4.60	34	28	Ghana	102	3.62	n/a	n/a
Kuwait	35	4.58	35	30	Suriname	103	3.58	101	113
Tunisia	36	4.58	36	32	Ecuador	104	3.58	102	103
Bahrain	37	4.57	37	43	Venezuela	105	3.56	103	98
Oman	38	4.55	38	42	Benin	106	3.56	104	108
Brunei Darussalam	39	4.54	n/a	n/a	Bosnia and Herzegovina	107	3.56	105	106
Cyprus	40	4.53	39	55	Albania	108	3.55	106	109
Puerto Rico	41	4.51	40	36	Cambodia	109	3.53	107	110
Slovenia	42	4.50	41	39	Côte d'Ivoire	110	3.51	n/a	n/a
Portugal	43	4.47	42	40	Bangladesh	111	3.51	108	107
Lithuania	44	4.45	43	38	Zambia	112	3.49	109	122
South Africa	45	4.41	44	44	Tanzania	113	3.49	110	104
Slovak Republic	46	4.40	45	41	Cameroon	114	3.48	111	116
Barbados	47	4.40	46	50	Guyana	115	3.47	112	126
Jordan	48	4.37	47	49	Tajikistan	116	3.46	113	117
Italy	49	4.35	48	46	Mali	117	3.43	114	115
India	50	4.33	49	48	Bolivia	118	3.42	115	105
Russian Federation	51	4.31	50	58	Malawi	119	3.42	n/a	n/a
Malta	52	4.31	51	56	Nicaragua	120	3.41	116	111
Poland	53	4.28	52	51	Ethiopia	121	3.41	117	123
Latvia	54	4.26	53	45	Kyrgyz Republic	122	3.40	118	119
Indonesia	55	4.25	54	54	Lesotho	123	3.40	119	124
Botswana	56	4.25	55	76	Paraguay	124	3.40	120	121
Mauritius	57	4.25	56	60	Madagascar	125	3.38	121	118
Panama	58	4.24	57	59	Nepal	126	3.37	122	114
Costa Rica	59	4.23	58	63	Burkina Faso	127	3.36	123	112
Mexico	60	4.23	59	52	Uganda	128	3.35	124	120
Croatia	61	4.22	60	57	Timor-Leste	129	3.15	125	127
Hungary	62	4.22	61	47	Mozambique	130	3.15	126	128
Turkey	63	4.15	62	53	Mauritania	131	3.14	127	125
Brazil	64	4.13	63	72	Burundi	132	2.98	128	130
Montenegro	65	4.11	64	82	Zimbabwe	133	2.88	129	129
Kazakhstan	66	4.11	65	61	Chad	134	2.85	130	131
Greece	67	4.11	66	65					
Romania	68	4.10	67	74					

* One country that was included last year is not shown because of the lack of Survey data (Uzbekistan). This explains why the lowest rank in this column is 130.

The Global Competitiveness Report 2008–2009 © 2008 World Economic Forum

Tabla 32. Cuadro comparativo de competitividad 2007 - 2008

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Table 5: The Global Competitiveness Index 2008–2009

Country/Economy	SUBINDEXES							
	OVERALL INDEX		Basic requirements		Efficiency enhancers		Innovation factors	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Mexico	60	4.23	60	4.47	55	4.16	70	3.60

Table 6: The Global Competitiveness Index: Basic requirements (cont'd.)

Country/Economy	PILLARS									
	BASIC REQUIREMENTS		1. Institutions		2. Infrastructure		3. Macroeconomic stability		4. Health and primary education	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Mexico	60	4.47	97	3.49	68	3.51	48	5.32	65	5.55

Table 7: The Global Competitiveness Index: Efficiency enhancers

Country/Economy	PILLARS													
	EFFICIENCY ENHANCERS		5. Higher education and training		6. Goods market efficiency		7. Labor market efficiency		8. Financial market sophistication		9. Technological readiness		10. Market size	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Mexico	55	4.16	74	3.83	73	4.14	110	3.97	66	4.30	71	3.25	11	5.48

Table 8: The Global Competitiveness Index: Innovation and sophistication factors

Country/Economy	PILLARS					
	INNOVATION AND SOPHISTICATION FACTORS		11. Business sophistication		12. Innovation	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Mexico	70	3.60	58	4.24	90	2.95

Tabla 33. Subíndices de competitividad para México

Mexico, with a fairly stable score, loses eight positions from last year, and is now placed 60th. The country has made impressive strides toward macroeconomic stability (reflected in a relatively strong 48th position in the macroeconomic stability pillar) and toward opening, liberalizing, and diversifying its economy over the last decade, emerging as the second-largest economy after Brazil and the top FDI destination in the region.²³ Mexico has been able to leverage its privileged

Figure 1: Country/economy coverage of the Executive Opinion Survey

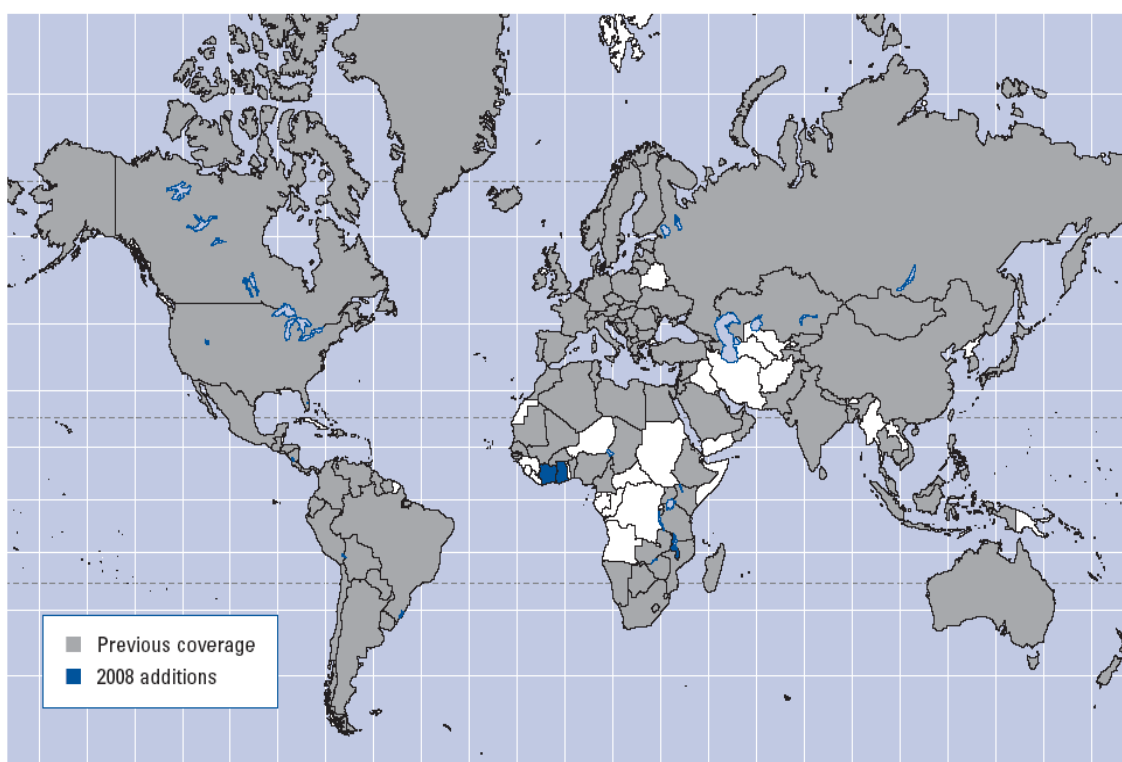


Figura 9. Mapa de cobertura de indicadores del Foro Económico Mundial

geographical position between two oceans as well as between Latin and North America, its impressive network of preferential trade agreements, and its large domestic market of over 100 million people (ranked 12th in the world) to diversify its productive and export structure away from commodities: according to the Economist Intelligence Unit (EIU), 81 percent of Mexico's total exports in 2007 were in manufactures. This is also reflected by the country's fairly good marks for its business sophistication (58th), with reasonably developed clusters (58th), quality local suppliers (46th), and the fact that it has begun producing goods that are higher on the value chain (59th).

On the other hand, a number of important weaknesses continue to hinder Mexico's competitiveness. These include its weak public institutions (97th) and rampant violence (123rd). Also problematic is its inflexible labor market (99th), characterized by burdensome labor regulations and high payroll taxes and social contributions, as well as a higher education and training system (74th) that does not provide the economy with the appropriate pool of skilled labor, notably scientists and engineers (105th). In addition, the goods market suffers from inadequate (foreign and domestic) competition, with overregulated and closed key economic sectors such as telecommunications and energy. The current administration has managed to pass some bills aimed at addressing some of these concerns, including reforms in the pension, fiscal, electoral, and criminal justice systems and in the energy sector. However, further action is required to continue liberalizing markets, upgrade the educational system, and improve public governance in the country.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Table 2: Countries by stage of development

HIGH		MIDDLE	LOW		
Australia	Spain	Bahrain	Albania	Georgia	Nigeria
Austria	Sweden	Brunei Darussalam	Algeria	Ghana	Pakistan
Barbados	Switzerland	Chile	Argentina	Guatemala	Panama
Belgium	Taiwan, China	Costa Rica	Armenia	Guyana	Paraguay
Canada	Tunisia	Czech Republic	Azerbaijan	Honduras	Peru
Cyprus	United Kingdom	Hungary	Bangladesh	India	Philippines
Denmark	United States	Jordan	Benin	Indonesia	Poland
Estonia		Korea, Rep.	Bolivia	Jamaica	Romania
Finland		Kuwait	Bosnia and Herzegovina	Kazakhstan	Russian Federation
France		Latvia	Botswana	Kenya	Senegal
Germany		Malaysia	Brazil	Kyrgyz Republic	Serbia
Greece		Mauritius	Bulgaria	Lesotho	South Africa
Hong Kong SAR		Montenegro	Burkina Faso	Libya	Sri Lanka
Iceland		Oman	Burundi	Lithuania	Suriname
Ireland		Puerto Rico	Cambodia	Macedonia, FYR	Syrian Arab Republic
Israel		Saudi Arabia	Cameroon	Madagascar	Tajikistan
Italy		Slovak Republic	Chad	Malawi	Tanzania
Japan		United Arab Emirates	China	Mali	Thailand
Luxembourg		Uruguay	Colombia	Mauritania	Timor-Leste
Malta			Côte d'Ivoire	Mexico	Trinidad and Tobago
Netherlands			Croatia	Moldova	Turkey
New Zealand			Dominican Republic	Mongolia	Uganda
Norway			Ecuador	Morocco	Ukraine
Portugal			Egypt	Mozambique	Venezuela
Qatar			El Salvador	Namibia	Vietnam
Singapore			Ethiopia	Nepal	Zambia
Slovenia			Gambia, The	Nicaragua	Zimbabwe

Tabla 34. Países por nivel de desarrollo

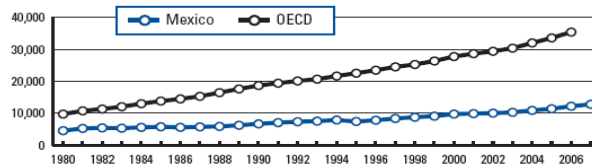
Tabla 35. Tabla resumen para México

Mexico

Key indicators

Total population (millions), 2007	109.6
GDP (US\$ billions), 2007	893.4
GDP per capita (US\$), 2007	8,478.7
GDP (PPP) as share (%) of world total, 2007	2.07

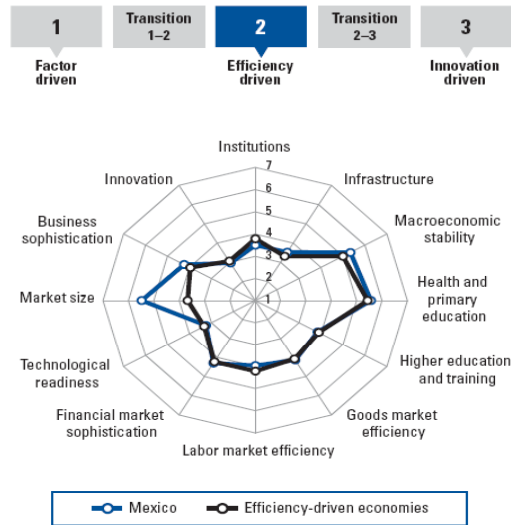
GDP (PPP US\$) per capita, 1980–2007



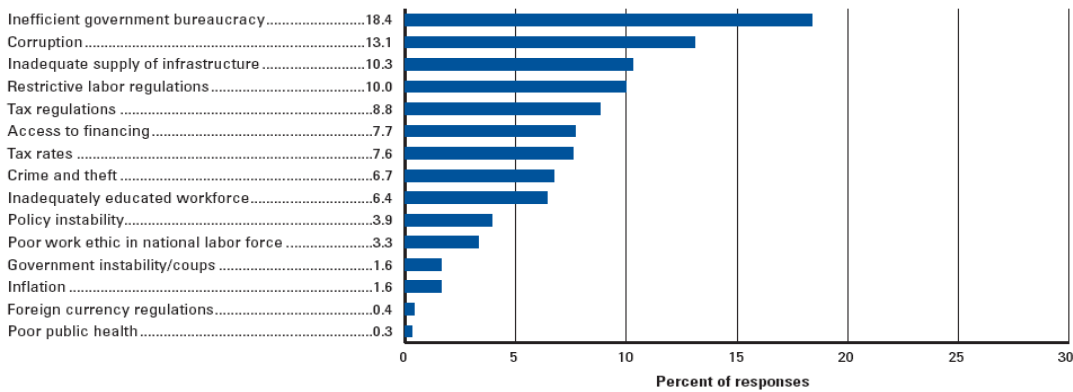
Global Competitiveness Index

	Rank (out of 134)	Score (1–7)
GCI 2008–2009	60	4.2
GCI 2007–2008 (out of 131)	52	4.3
GCI 2006–2007 (out of 122)	52	4.2
Basic requirements	60	4.5
1st pillar: Institutions	97	3.5
2nd pillar: Infrastructure	68	3.5
3rd pillar: Macroeconomic stability	48	5.3
4th pillar: Health and primary education	65	5.6
Efficiency enhancers	55	4.2
5th pillar: Higher education and training	74	3.8
6th pillar: Goods market efficiency	73	4.1
7th pillar: Labor market efficiency	110	4.0
8th pillar: Financial market sophistication	66	4.3
9th pillar: Technological readiness	71	3.2
10th pillar: Market size	11	5.5
Innovation and sophistication factors	70	3.6
11th pillar: Business sophistication	58	4.2
12th pillar: Innovation	90	2.9

Stage of development



The most problematic factors for doing business



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

Tabla 36. Detalle de los indicadores de competitividad

Mexico

The Global Competitiveness Index in detail

■ Competitive Advantage ■ Competitive Disadvantage

INDICATOR	RANK/134	INDICATOR	RANK/134
1st pillar: Institutions		6th pillar: Goods market efficiency	
1.01 Property rights	89	6.01 Intensity of local competition	78
1.02 Intellectual property protection	82	6.02 Extent of market dominance	103
1.03 Diversion of public funds	95	6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy	92
1.04 Public trust of politicians	98	6.04 Extent and effect of taxation	89
1.05 Judicial independence	86	6.05 Total tax rate*	92
1.06 Favoritism in decisions of government officials	90	6.06 No. of procedures required to start a business*	44
1.07 Wastefulness of government spending	80	6.07 Time required to start a business*	61
1.08 Burden of government regulation	121	6.08 Agricultural policy costs	105
1.09 Efficiency of legal framework	111	6.09 Prevalence of trade barriers	55
1.10 Transparency of government policymaking	94	6.10 Trade-weighted tariff rate*	105
1.11 Business costs of terrorism	71	6.11 Prevalence of foreign ownership	25
1.12 Business costs of crime and violence	125	6.12 Business impact of rules on FDI	62
1.13 Organized crime	127	6.13 Burden of customs procedures	74
1.14 Reliability of police services	124	6.14 Degree of customer orientation	55
1.15 Ethical behavior of firms	82	6.15 Buyer sophistication	52
1.16 Strength of auditing and reporting standards	71		
1.17 Efficacy of corporate boards	82	7th pillar: Labor market efficiency	
1.18 Protection of minority shareholders' interests	69	7.01 Cooperation in labor-employer relations	68
		7.02 Flexibility of wage determination	72
2nd pillar: Infrastructure		7.03 Non-wage labor costs*	89
2.01 Quality of overall infrastructure	76	7.04 Rigidity of employment*	99
2.02 Quality of roads	66	7.05 Hiring and firing practices	91
2.03 Quality of railroad infrastructure	72	7.06 Firing costs*	81
2.04 Quality of port infrastructure	94	7.07 Pay and productivity	70
2.05 Quality of air transport infrastructure	56	7.08 Reliance on professional management	76
2.06 Available seat kilometers*	18	7.09 Brain drain	64
2.07 Quality of electricity supply	87	7.10 Female participation in labor force*	115
2.08 Telephone lines*	68		
		8th pillar: Financial market sophistication	
3rd pillar: Macroeconomic stability		8.01 Financial market sophistication	56
3.01 Government surplus/deficit*	59	8.02 Financing through local equity market	77
3.02 National savings rate*	74	8.03 Ease of access to loans	95
3.03 Inflation*	57	8.04 Venture capital availability	99
3.04 Interest rate spread*	54	8.05 Restriction on capital flows	45
3.05 Government debt*	34	8.06 Strength of investor protection*	26
		8.07 Soundness of banks	55
		8.08 Regulation of securities exchanges	43
		8.09 Legal rights index*	93
4th pillar: Health and primary education			
4.01 Business impact of malaria	37	9th pillar: Technological readiness	
4.02 Malaria incidence*	75	9.01 Availability of latest technologies	92
4.03 Business impact of tuberculosis	37	9.02 Firm-level technology absorption	92
4.04 Tuberculosis incidence*	39	9.03 Laws relating to ICT	69
4.05 Business impact of HIV/AIDS	68	9.04 FDI and technology transfer	60
4.06 HIV prevalence*	68	9.05 Mobile telephone subscribers*	80
4.07 Infant mortality*	77	9.06 Internet users*	63
4.08 Life expectancy*	50	9.07 Personal computers*	55
4.09 Quality of primary education	116	9.08 Broadband Internet subscribers*	56
4.10 Primary enrollment*	23		
4.11 Education expenditure*	31	10th pillar: Market size	
		10.01 Domestic market size*	12
		10.02 Foreign market size*	16
5th pillar: Higher education and training			
5.01 Secondary enrollment*	67	11th pillar: Business sophistication	
5.02 Tertiary enrollment*	74	11.01 Local supplier quantity	55
5.03 Quality of the educational system	109	11.02 Local supplier quality	46
5.04 Quality of math and science education	127	11.03 State of cluster development	58
5.05 Quality of management schools	53	11.04 Nature of competitive advantage	68
5.06 Internet access in schools	76	11.05 Value chain breadth	59
5.07 Local availability of research and training services	55	11.06 Control of international distribution	69
5.08 Extent of staff training	87	11.07 Production process sophistication	67
		11.08 Extent of marketing	53
		11.09 Willingness to delegate authority	54
		12th pillar: Innovation	
		12.01 Capacity for innovation	67
		12.02 Quality of scientific research institutions	79
		12.03 Company spending on R&D	71
		12.04 University-industry research collaboration	84
		12.05 Gov't procurement of advanced tech products	104
		12.06 Availability of scientists and engineers	105
		12.07 Utility patents*	56

* Hard data

Note: For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" at the beginning of this chapter.

2.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

2.4.1 Aspectos Generales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), es una organización de cooperación internacional, compuesta por 30 Estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en la ciudad de París, Francia. Su antecesor fue la Organización Europea para la Cooperación Económica. Su Secretario General desde el 1 de junio de 2006 es el mexicano José Ángel Gurría.⁶³

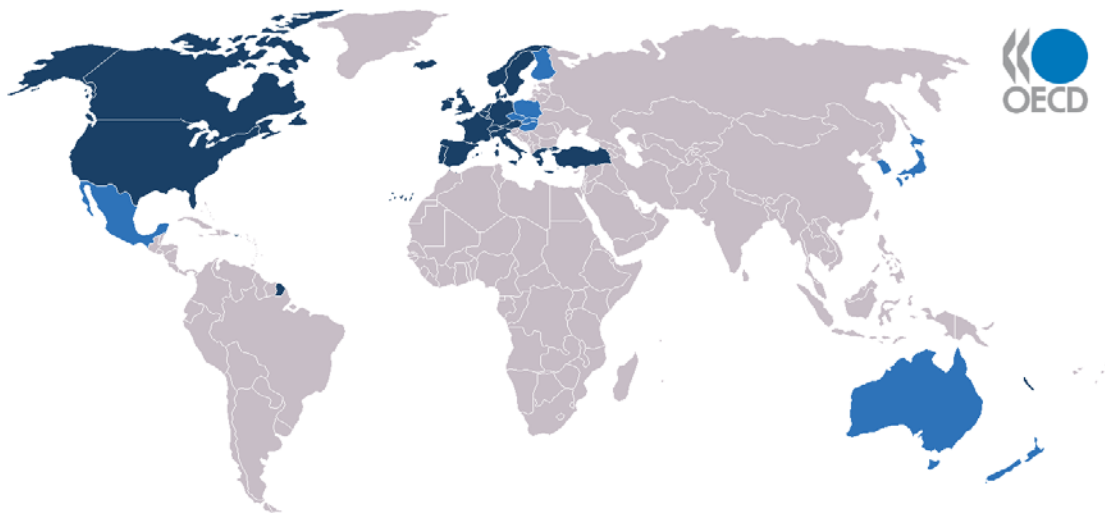


Figura 10. Mapa de los Estados miembros de la **OCDE** (En azul oscuro los miembros fundadores)

La OCDE se ha constituido como uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medioambiente.

Sus principales objetivos son:

- Promover el empleo, el crecimiento económico y la mejora de los niveles de vida en los países miembros, y asimismo mantener su estabilidad.
- Ayudar a la expansión económica en el proceso de desarrollo tanto de los países miembros como en los ajenos a la Organización.
- Ampliar el comercio mundial multilateral, sin criterios discriminatorios, de acuerdo con los compromisos internacionales.

⁶³ <http://es.wikipedia.org/wiki/OCDE>

El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente.⁶⁴

Actualmente existen 30 miembros plenos, 27 de los cuales son considerados de alto-ingreso (*) según el Banco Mundial. Los países restantes, México, Polonia y Turquía son considerados de ingreso medio-alto.

Miembros fundadores (1961):

-  Alemania*
-  Austria*
-  Bélgica*
-  Canadá*
-  Dinamarca*
-  España*
-  Estados Unidos*
-  Francia*
-  Grecia*
-  Irlanda*
-  Islandia*
-  Italia*
-  Luxemburgo*
-  Noruega*
-  Países Bajos*
-  Portugal*
-  Reino Unido*
-  Suecia*
-  Suiza*
-  Turquía

Miembros posteriores (cronología por año de admisión):

-  Japón* (1964)
-  Finlandia* (1969)
-  Australia* (1971)
-  Nueva Zelanda* (1973)
-  México (1994)
-  República Checa* (1995)
-  Corea del Sur* (1996)
-  Hungría* (1996)
-  Polonia (1996)
-  Eslovaquia* (2000)

Tabla 37. Miembros plenos de la OCDE

24 países no-miembros participan como observadores regulares o completos en comités de la OCDE, a los que se suman otros 50 comprometidos en diversas actividades; y que pueden solicitar membresía permanente previa evaluación positiva de por medio.

En mayo del 2007, el Consejo ministerial de la OCDE empezó a analizar y discutir sobre el acceso de Chile, Estonia, Israel, Rusia, y Eslovenia a la organización; como así fortalecer su cooperación con Brasil, China, India, Indonesia y Sudáfrica a través de un incremento en sus relaciones o como miembros plenos. Otros candidatos a miembros plenos son el restante aún no incluido de la Unión Europea: Bulgaria, Chipre, Letonia, Lituania, Malta y Rumania.

⁶⁴ http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

El 2008 la OCDE anunció que Perú es el partidario número 41 a la "Declaración Internacional de Inversiones y Empresas Multinacionales" de esta institución, en reconocimiento de su progreso al ejercer reformas en políticas de inversión para mejorar el clima de negocios y reducir la pobreza.

2.4.1.1 Comentarios iniciales para el estudio OCDE México⁶⁵

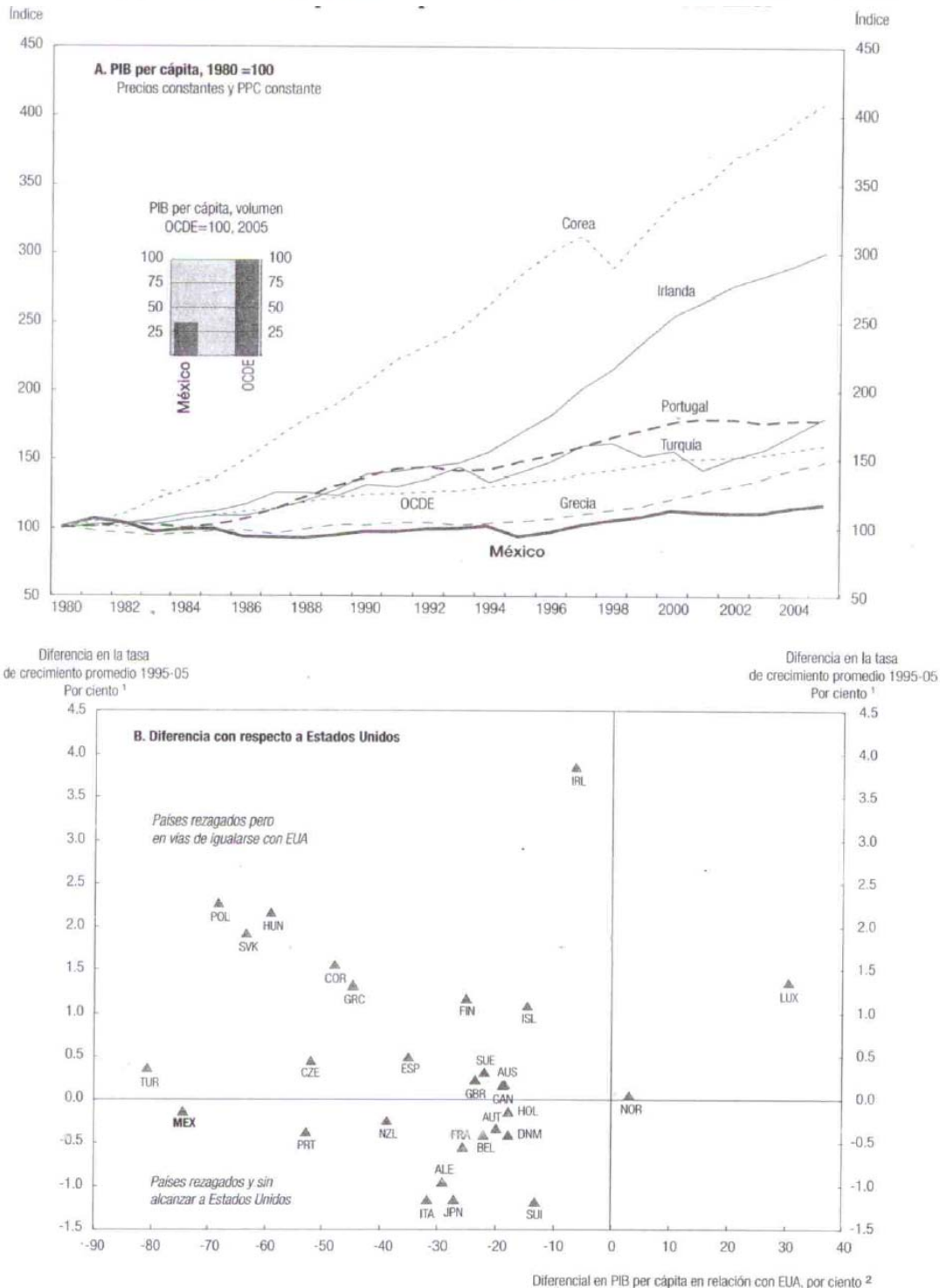
A lo largo de los últimos 20 años, México ha puesto en marcha una amplia gama de reformas para liberar la economía y mejorar la gestión macroeconómica. Estas reformas han fructificado favorablemente, permitiendo un entorno de estabilidad macroeconómica y un desempeño más sólido en el ámbito del crecimiento. En la actualidad la inflación es baja, el déficit presupuestario está cercano al equilibrio y el déficit en cuenta corriente es reducido y financiado fácilmente con flujos de inversión extranjera directa. En los diez años posteriores a la crisis del peso de 1995, el PIB per cápita de México creció a un promedio de 2.5% anual, lo que se compara con el crecimiento promedio de la OCDE en el mismo plazo.

A pesar de este avance, en 2005, el ingreso promedio de la población mexicana se ubicó aún en una cuarta parte del nivel de ingreso de Estados Unidos (en términos de paridades de poder de compra) y una proporción significativa de la población vive en condiciones de pobreza. La economía aún no crece con la rapidez necesaria para converger hacia los niveles de vida de los países más ricos de la OCDE (Gráfica 1). Así, el reto general para México reside en aprovechar su éxito hasta la fecha y fomentar un mayor crecimiento del ingreso per cápita para elevar los estándares de vida y reducir más rápidamente la pobreza. La experiencia en otros países demuestra que esto es un objetivo posible. Varios países de la OCDE que se encontraban rezagados, como Corea, Hungría, Irlanda, Polonia y la República eslovaca, registraron altos niveles de crecimiento entre 1995 y 2005, avanzando con claridad hacia la convergencia con Estados Unidos, el país de referencia.

La estabilidad macroeconómica en México ofrece una plataforma sólida y una importante oportunidad para profundizar y ampliar la reforma estructural. Para lograrlo, México deberá enfrentar una serie de retos, entre los que destacan los siguientes: i) Fortalecer las Finanzas Públicas de manera duradera; ii) aprovechar al máximo la integración de la economía global; iii) mejorar su infraestructura mediante un mayor nivel de competencia y mejores regulaciones; y iv) fomentar la creación de más y mejores empleos y reducir la pobreza.

⁶⁵ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
Estudios Económicos de la OCDE México, pág. 34
Traducción de Claudia Fernanda Esteve de "OECD Economic Surveys Mexico - Volume 2007"
Edebé Ediciones Internacionales, S.A. de C.V.
Impreso en México, Octubre 2007

Desempeño comparado del crecimiento de México



1. La tasa promedio de crecimiento del PIB per cápita se calculó sobre la base de datos de volumen.

2. El nivel de PIB per cápita se calculó sobre la base de PPC de 2005.

Fuente: OCDE, base de datos Cuentas Nacionales, Going for Growth, 2007.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/103732804466>

Gráfica 3. Desempeño comparado del crecimiento de México

2.4.2 Perspectiva de corto plazo⁶⁶

La expansión actual, que comenzó en 2002, continuó a lo largo de 2006, cuando el PIB creció en un 4.8% a pesar de la desaceleración registrada durante la segunda mitad del año. En particular, la inversión privada fue un impulsor importante del crecimiento, a medida que el crecimiento en los volúmenes de exportación y la reducción en la incertidumbre política luego de las elecciones aumentaron la confianza empresarial. Después de una ligera desaceleración a principios de 2007 en respuesta al crecimiento más lento en Estados Unidos, la perspectiva de corto plazo apunta a que la economía crezca a niveles cercanos a su potencial, estimado entre 3.5 y 4%. (ver tabla 38).

Perspectiva económica de corto plazo

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Precios corrientes miles de millones de MXN		Cambios porcentuales, volumen (precios de 1993)				
Consumo privado	4 736.8	4.1	5.1	5.0	3.4	4.2
Consumo de gobierno	855.7	-0.4	0.4	6.0	-0.1	0.3
Formación bruta de capital fijo	1 304.9	7.5	7.6	10.0	6.4	6.5
Demanda interna final	6 897.5	4.3	5.2	6.1	3.7	4.3
Stockbuilding ¹	111.2	0.1	-1.6	-0.7	0.1	0.0
Demanda interna total	7 008.6	4.4	3.5	5.4	3.8	4.4
Exportación de bienes y servicios	1 916.8	11.6	7.1	11.1	5.3	5.8
Importación de bienes y servicios	2 030.0	11.6	8.6	12.2	6.1	7.1
Exportaciones netas	-113.3	-0.3	-0.8	-0.8	-0.6	-0.8
PIB a precios de mercado	6 895.4	4.2	2.8	4.8	3.4	3.7
Deflactor del PIB	..	7.4	5.5	4.5	2.0	3.7
<i>Cuentas de orden:</i>						
Índice de precios al consumidor	..	4.7	4.0	3.6	4.2	3.5
Deflactor del consumo privado	..	6.5	3.3	3.4	4.1	3.5
Tasa de desempleo ²	..	3.0	3.5	3.6	3.9	3.7
Saldo en cuenta corriente ³	..	-0.9	-0.6	-0.1	-0.8	-1.3

1. Contribuciones a cambios en el PIB real (porcentaje del PIB real del año anterior), monto efectivo en la primera columna.

2. Con base en la Encuesta Nacional de Empleo.

3. Como porcentaje del PIB.

Fuente: OCDE, base de datos de *Economic Outlook 81* (junio de 2007).

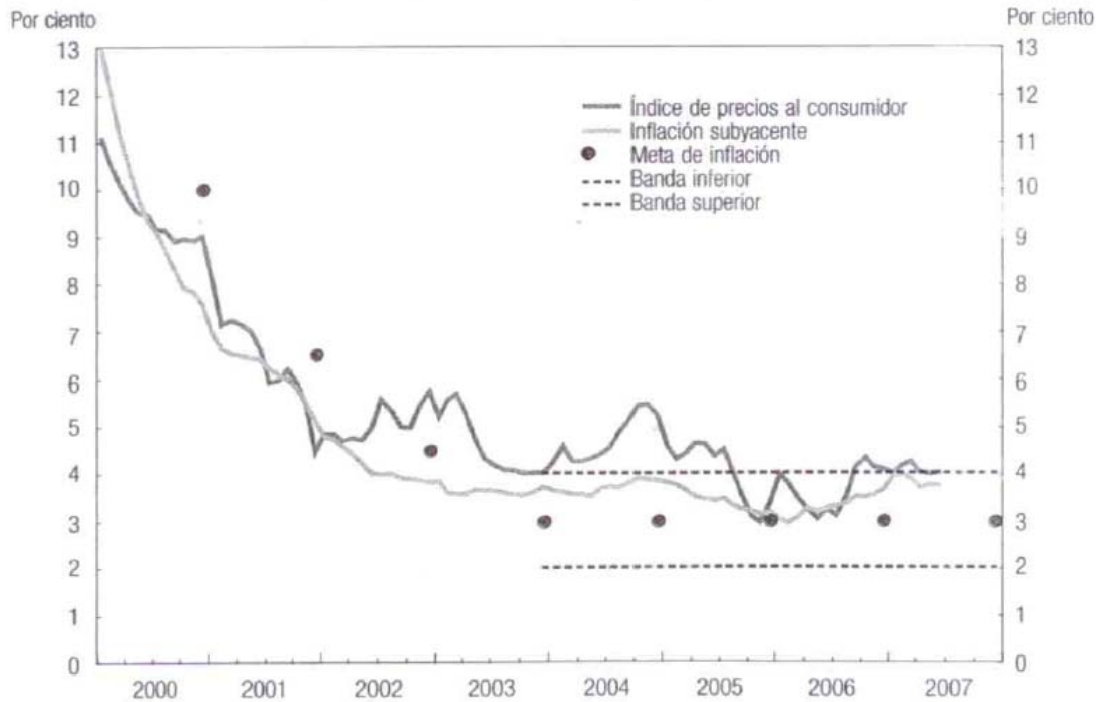
Tabla 38. Perspectiva económica de corto plazo.

La política monetaria prudente, ejecutada dentro de un marco de metas de inflación, ha contribuido de manera importante a la actual estabilidad macroeconómica. La credibilidad del Banco de México ha crecido con el tiempo, y las expectativas de inflación han convergido hacia la meta del banco de 3% anual, (+/- 1%). La diferencia entre las expectativas y la meta de inflación en 2007 es del mismo orden de magnitud que en otros países de la OCDE con marcos de metas de inflación, incluyendo al Reino Unido y Australia. Sin embargo, la inflación en término de precios al consumidor aumentó después de mediados de 2006, como reflejo de una serie de choques de oferta que afectaron algunos artículos alimenticios. (Gráfica 5).

⁶⁶ *Ibid*, págs. 24 - 27

Desempeño de la inflación

Cambios porcentuales a lo largo de 12 meses



fuente: Banco de México.

Gráfica 4. Desempeño de la inflación

La inflación básica también ha ido en aumento, llegando cerca del 4% en marzo del 2007. Las tasas de interés, por su parte, mostraron una reducción a lo largo de los 12 meses terminados en abril del 2006, para luego permanecer dentro de cierto nivel de estabilidad hasta el primer trimestre del 2007.

En su reunión de abril del 2007, el Banco de México decidió elevar sus tasas de interés en un cuarto de punto por central como medida precautoria, a fin de impedir que el repunte de la inflación se filtrara a las expectativas. Luego del cambio, las tasas de interés de corto plazo aumentaron cerca de 7.25%.

Se espera que esa medida restrictiva lleve a la inflación a menos de 4% al cierre del 2007 siempre considerando el intervalo de variación del Banco. No obstante lo anterior, la política monetaria debería continuar siendo prospectiva, manteniendo una postura restrictiva para reducir las presiones inflacionarias.

2.4.3 Desempeño en el mediano plazo⁶⁷

Se proyecta que México crecerá alrededor de su potencial en el corto plazo, aunque este nivel no será suficiente para cerrar con rapidez la brecha en nivel de vida con los países más ricos. El principal reto para México será, mejorar su desempeño en el mediano plazo.

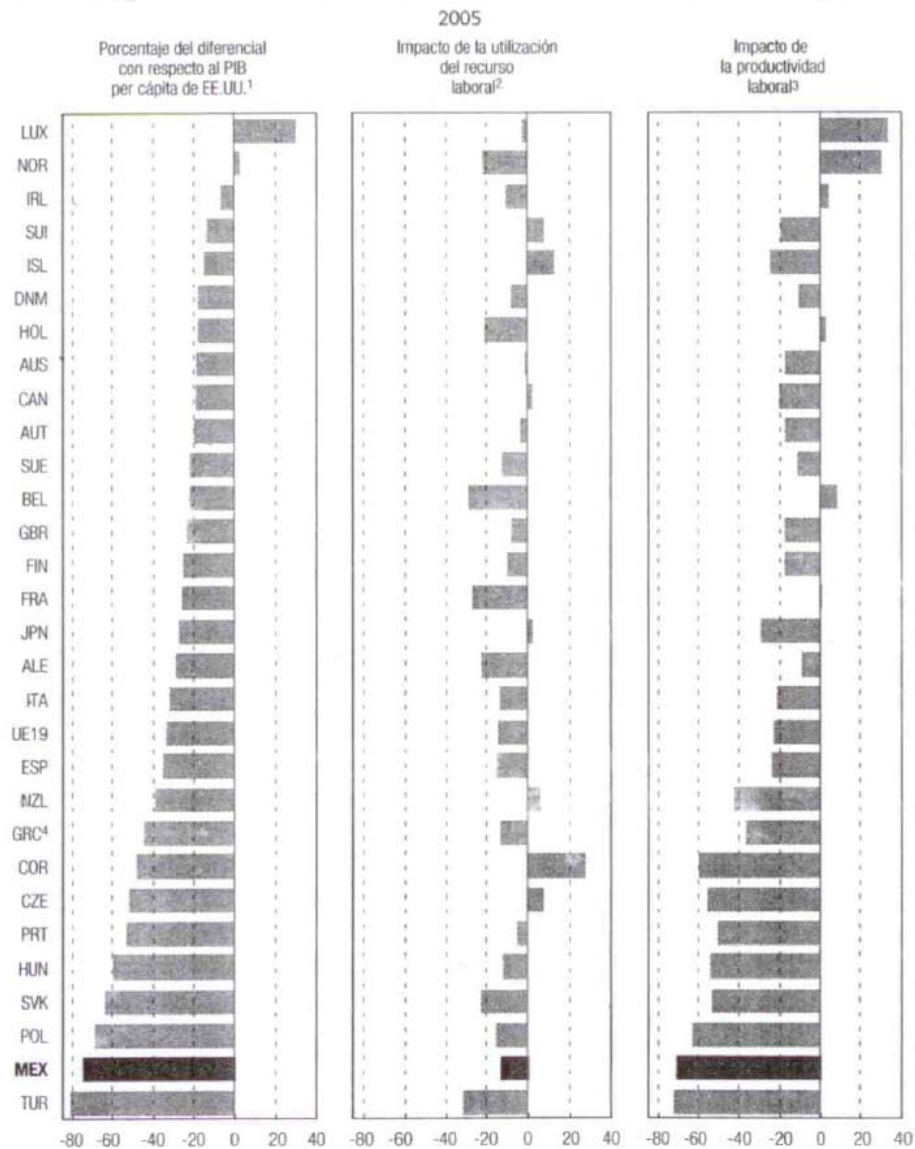
El diferencial en el PIB per cápita con relación a Estados Unidos se explica en su mayor parte por la baja productividad y, en menor medida, por la utilización relativamente baja de la mano de obra (Gráfica 5).

Como reflejo de los altos niveles de pobreza y la limitada gama de prestaciones sociales, la participación de los jóvenes y las personas de edad avanzada en la fuerza laboral son mayores que en la mayoría de los países de la OCDE. Sin embargo, la participación femenina sigue siendo relativamente baja en términos internacionales.

Se requiere una gran variedad de políticas para mejorar el desempeño de la productividad laboral, entre las que se incluyen: mejorar los resultados educativos; mejorar la infraestructura física; facilitar el comercio; aumentar la competencia; reducir los costos por hacer negocios; resolver las rigideces en el mercado laboral formal, que orillan a muchos trabajadores al sector informal; y, crear una red de seguridad social más eficaz para luchar contra la pobreza y la exclusión. Estas prioridades políticas fueron identificadas como los factores impulsores clave del crecimiento en los países de la OCDE.

⁶⁷ *Íbid*, págs. 29 -32

Fuentes de la persistencia en las diferencias en el ingreso real



1. Con base en paridades de poder de compra (PPC) de 2005.

2. La utilización de recursos laborales se mide como el número total de horas trabajadas dividido entre la población.

3. La productividad laboral se mide como el PIB por hora trabajada.

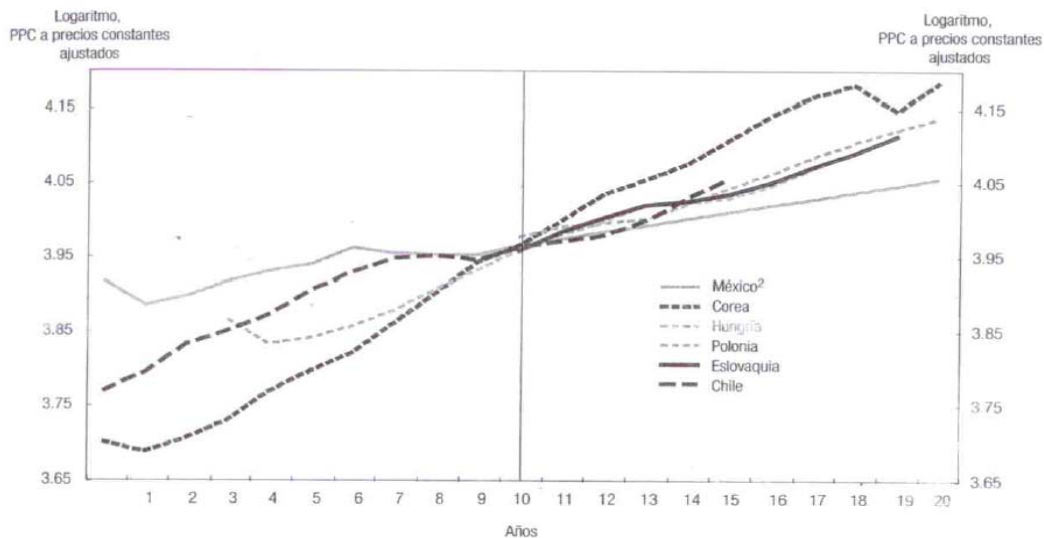
4. Los datos para Grecia no toman en cuenta la revisión de 25 por ciento al alza en el nivel del PIB anunciada en 2006.

Fuente: OCDE. *Goina for Growth*, 2007.

Gráfica 5. Diferencias en el ingreso real

La gráfica 6 muestra la ruta de crecimiento del PIB per cápita en México, en un conjunto de países de la OCDE (Corea, Eslovaquia, Hungría y Polonia) y en otro país de América Latina, Chile, que han mostrado niveles significativos de convergencia hacia los estándares de vida en países más ricos. La cifra se centra en la ruta de crecimiento de estos países desde el punto en el tiempo en el que se encontraban aproximadamente al mismo nivel de desarrollo que el del México actual. También muestra la ruta de crecimiento de México si continúa haciéndolo al mismo ritmo que en el periodo de 1995 – 2004. Aunque México ha hecho grandes progresos en el aumento de su PIB per cápita, los países que se encuentran en camino de igualarse a los de mayor nivel de vida se han situado en una trayectoria de crecimiento más alta.

Umbral de desempeño del PIB per cápita



1. El año 10 corresponde a 2004 para México. Para otros países, se trata del año en el que el PIB per cápita se ubica a cerca del mismo nivel que el de México en 2004. Este año fue 2000 para Chile, 1988 para Corea, 1993 para Hungría, 1997 para Polonia y 1995 para la República Eslovaca.
2. A partir de 2004 (año 10) se grafica el PIB per cápita de México, suponiendo que crece a la tasa promedio durante los nueve años previos (1995-2004).

Fuente: OCDE, base de datos Cuentas Nacionales.

Gráfica 6. Desempeño del PIB per cápita

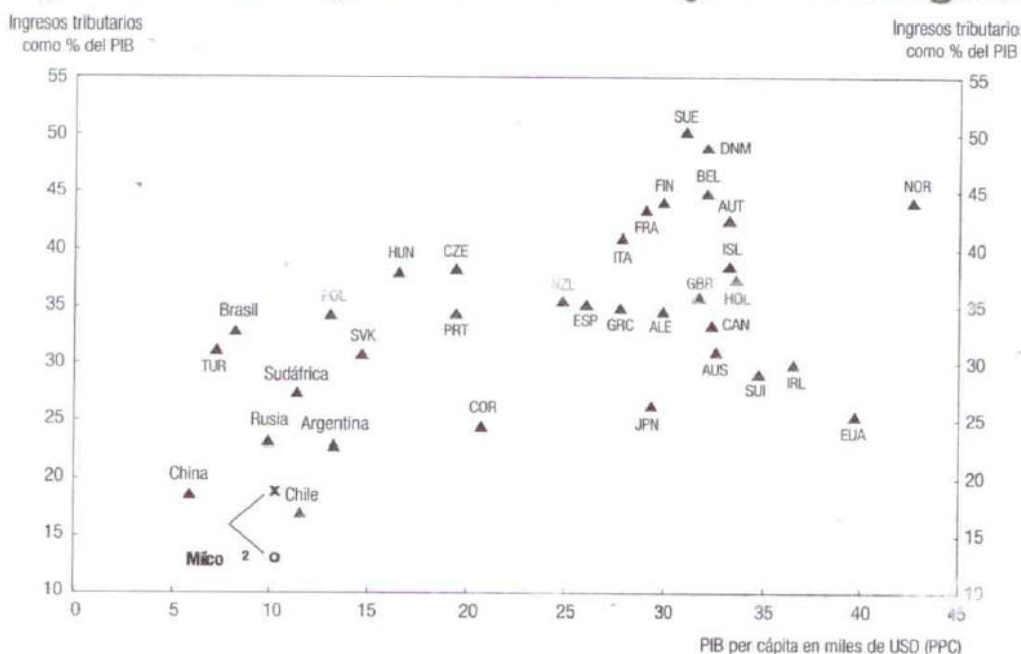
2.4.4 Finanzas Públicas⁶⁸

El marco fiscal de México es en general sólido, y más aún gracias a la reciente introducción de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria. Las autoridades tienen un historial positivo en el logro de las metas presupuestarias. Incluso la definición más amplia del déficit se ha reducido. La deuda pública también es baja desde los estándares de la OCDE.

⁶⁸ Íbid, págs. 32 -34

El principal desafío de política se centra en prepararse para el futuro. Los ingresos tributarios no petroleros como proporción del PIB son bajos desde un punto de vista internacional (Gráfica 7), lo que plantea inquietudes acerca de la gran dependencia del presupuesto en el renglón petrolero, que es volátil e incierto. En 2006, los ingresos petroleros representaron cerca del 40% del ingreso total. A fin de mantener una posición financiera sólida, el gobierno debe tomar medidas para fortalecer la confiabilidad de sus fuentes de ingreso y la eficiencia de su gasto. De la misma forma, también será importante aumentar la recaudación tributaria ampliando la base, lo que también será relevante para financiar de forma duradera prioridades de desarrollo como el mejoramiento del capital humano (educación y salud), la infraestructura y la reducción de la pobreza. Estos programas son necesarios para mejorar el desempeño de México en el renglón del crecimiento en el mediano plazo, aunque cabe insistir en que requieren fuentes de financiamiento estables.

Comparación de ingresos tributarios y nivel de ingreso



1. 2004 o año más cercano disponible. El ingreso del gobierno incluye aportaciones a la seguridad social. Promedio no ponderado para la OCDE. Sector público para Brasil. Gobierno central sólo para Chile.
 2. Ingreso del gobierno (incluyendo aportaciones a la seguridad social): con ingresos petroleros del gobierno federal (x) y sin este elemento (o).
 Fuente: OCDE, base de datos Revenue Statistics; OCDE, Cuentas Nacionales; México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Banco Mundial.

Gráfica 7. Comparación de ingresos tributarios y nivel de ingreso

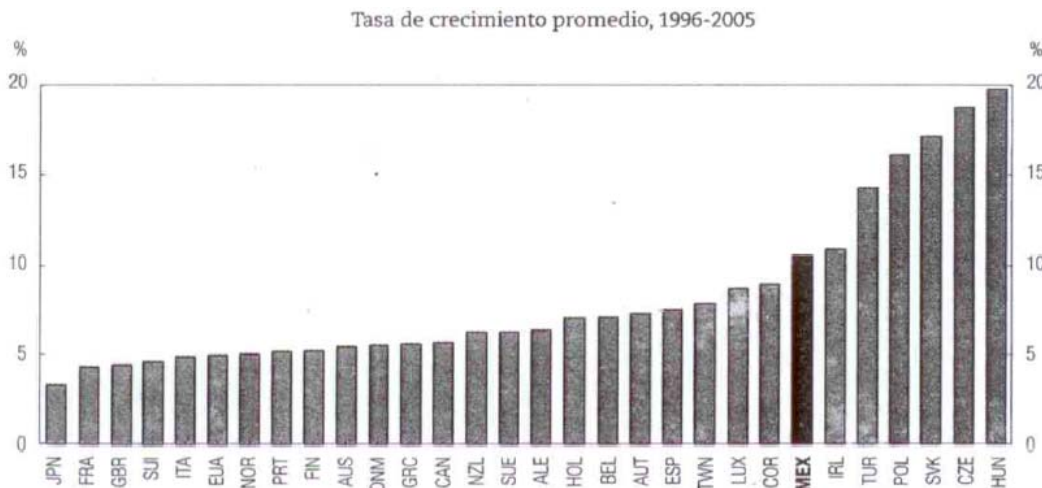
Con respecto a los ingresos petroleros existen dos fuentes de incertidumbre: primero, el nivel de precios del petróleo y, segundo, la capacidad productiva del país.

2.4.5 Integración a la economía global⁶⁹

La evidencia empírica apoya la presencia de una relación positiva y sólida entre el comercio y el crecimiento. La estrategia de crecimiento, basada en la apertura comercial, ha resultado en un desempeño sólido a lo largo de diez años, en los que México solo experimentó una ligera recesión a principios de los años 2000, como parte de una reacción cíclica considerada normal. Entre 1995 y 2005, el volumen de las exportaciones totales creció en cerca de 9% anual en promedio, manteniéndose en línea con el crecimiento del mercado exportador. Para 2006, las exportaciones totales de bienes y servicios habían llegado al equivalente de 28% del PIB.

Con la ayuda del TLCAN, las exportaciones de bienes manufacturados, que representan el grueso de las exportaciones mexicanas de bienes, crecieron 11% por año en dólares y en promedio durante los diez años terminados en 2005, en comparación con 6% para el promedio de la OCDE (Gráfica 8)

Comparación del crecimiento en la exportación de manufacturas¹



1. El concepto de manufacturas corresponde a las categorías empleadas en el Sistema Armonizado. El periodo es más corto para algunos países debido a la falta de disponibilidad de datos.

Fuente: OCDE, *International Trade Statistics*.

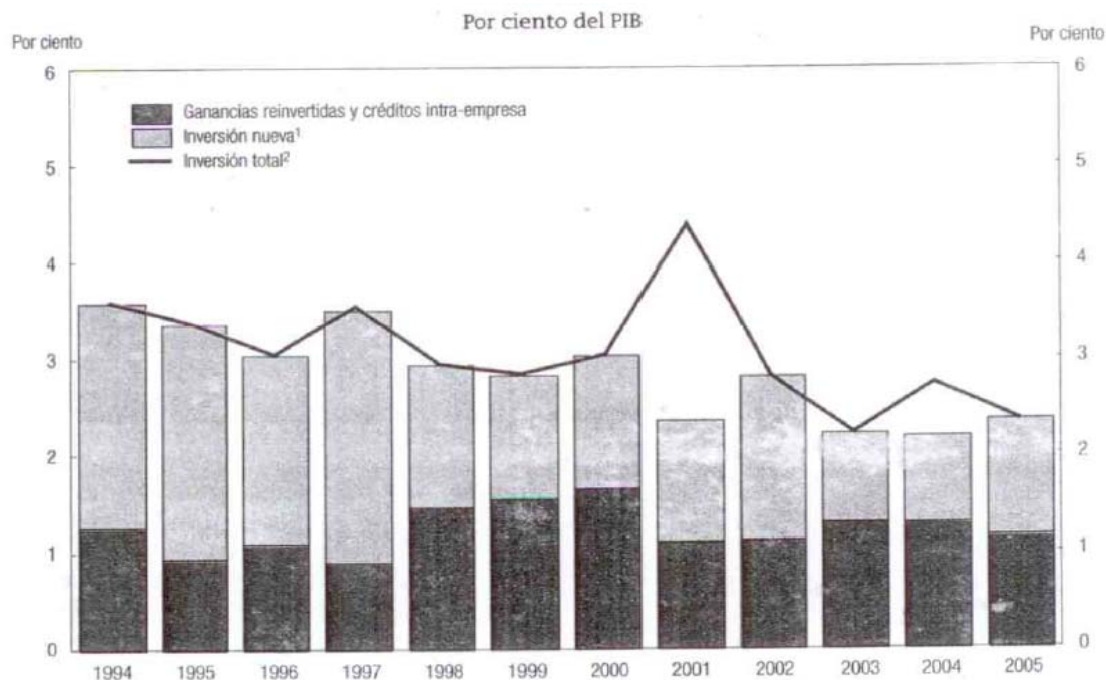
Gráfica 8. Comparación del crecimiento en la exportación de manufacturas

Una mayor apertura al comercio y la IED puede contribuir a que México aproveche plenamente la expansión de los mercados internacionales, impulse su productividad y las tasas de crecimiento del PIB per cápita y permita una rápida convergencia hacia los niveles de vida que prevalecen en los países de mayores ingresos.

⁶⁹ *Ibid*, págs. 35 - 38

A lo largo de los últimos diez años, México ha registrado grandes flujos de IED, que continuaron presentes incluso durante la crisis del tipo de cambio de 1995. Durante el periodo que siguió, entre 1996 y 2000, los flujos brutos de IED promediaron alrededor de 3% del PIB por año, lo que representó una fuente significativa de capital de inversión (Gráfica 9). Sin embargo, desde 2000, los flujos han perdido impulso, estabilizándose en alrededor de 2% del PIB por año.

Inversión extranjera directa bruta en México



1. Excluye la venta de Banamex en 2001 y la de BBVA-Bancomer en 2004.

2. Incluye la venta de Banamex en 2001 y la de BBVA-Bancomer en 2004.

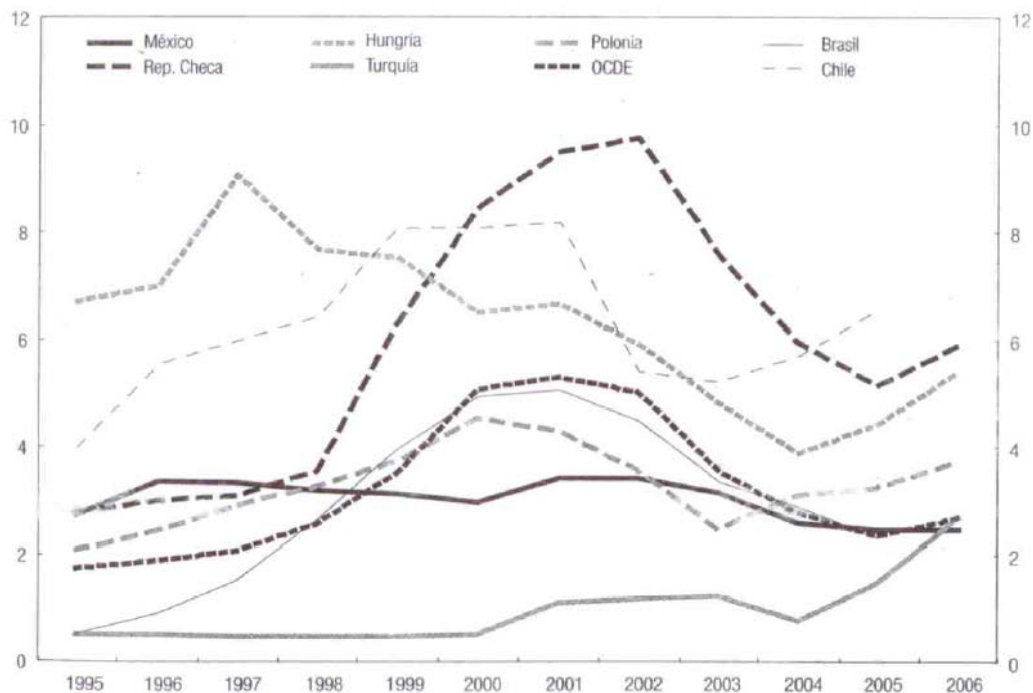
Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica 9. Inversión extranjera directa bruta en México

Si se compara a nivel internacional México resulta bien situado, con flujos brutos de IED cercanos al promedio de la OCDE en años más recientes (Gráfica 10). Sin embargo, varios de los países de la OCDE que están en vías de igualarse a los más desarrollados en términos de nivel de vida han logrado registrar flujos de IED con relación al PIB mucho mayores que los de México. Por ejemplo, entre 2000 y 2006, Hungría tenía una razón de IED a PIB de 5% por año, la República Checa se ubicaba en 7% e Irlanda se acercaba a 11%. Esto sugiere que, dados los activos con los que cuenta –como ubicación geográfica, acuerdos regionales de comercio, el tamaño relativamente grande de su economía y su abundante mano de obra- si supera una serie de cuellos de botella, México estaría en posibilidad de atraer flujos de IED significativamente más altos que en la actualidad.

Comparación de la inversión extranjera directa bruta

Por ciento del PIB



1. Promedios móviles de tres años. Las estimaciones para 2006 se basan en los primeros tres trimestres del año.
Fuente: Banco Mundial y OCDE.

Gráfica 10. Comparación de la inversión extranjera directa bruta

2.4.6 Infraestructura⁷⁰

Una infraestructura más eficiente mejoraría, a su vez, la eficiencia de su actividad del mercado interno en México, así como su desempeño en el ámbito del comercio internacional. Asimismo, contribuiría a incrementar el atractivo de México para los inversionistas extranjeros.

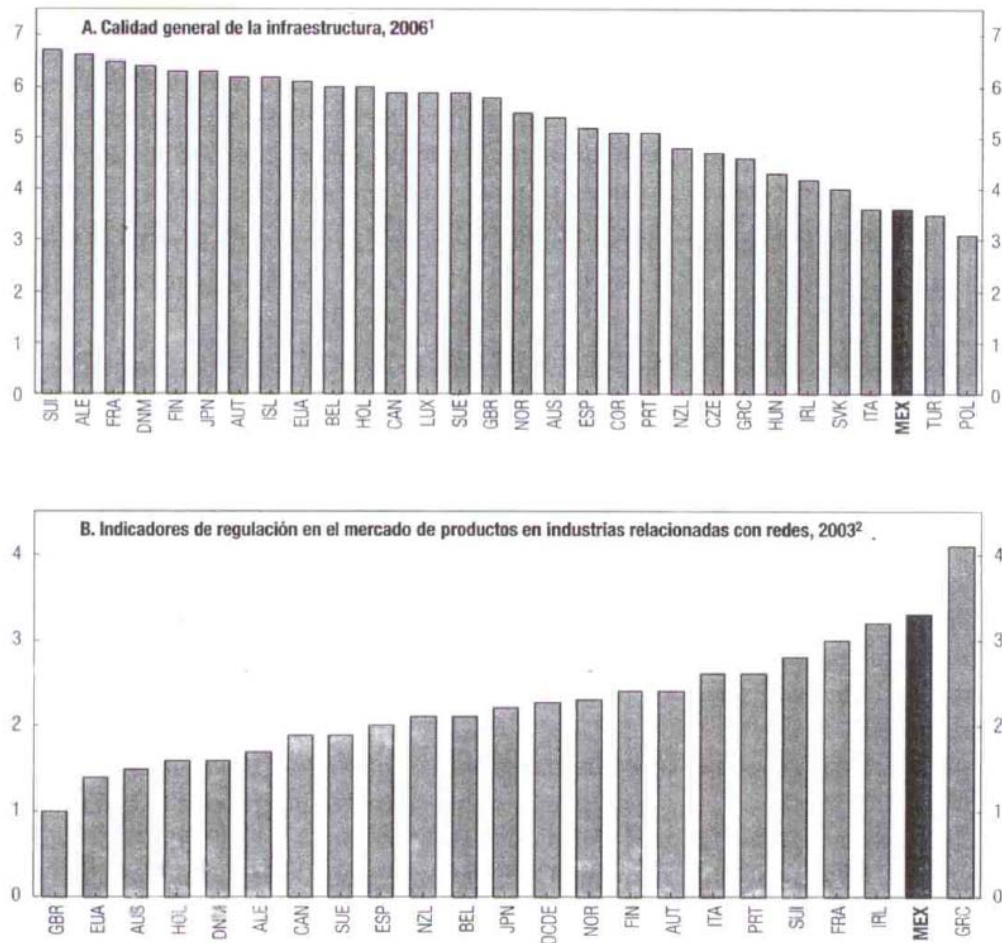
La falta de eficiencia y adecuación de la infraestructura de transporte socava el desempeño del sector empresarial y limita la ventaja geográfica natural que tiene México para comerciar con el resto de América del Norte. Uno de los puntos que generan inquietud en particular son las ineficiencias en la frontera terrestre entre Estados Unidos y México, la escasez de inversión en vialidades terrestres y los procedimientos en los puertos en lo relacionado con el movimiento de la carga desde almacenamiento hasta el transporte terrestre, las dificultades de interconexión en los ferrocarriles y las restricciones para el crecimiento del

⁷⁰ Íbid, págs. 38 – 40

transporte aéreo de carga. Además, las empresas deberían tener acceso a servicios de suministro de energía confiables, de bajo costo y servicios de telecomunicaciones.

Desde una perspectiva internacional, la calidad de la infraestructura en México es baja (Gráfica 11). La baja calidad de infraestructura también se extiende al agua. En este contexto, se observan grandes pérdidas físicas y el agua suministrada no es segura, de forma que muchas familias mexicanas se ven obligadas a pagar por consumir agua embotellada.

Indicadores de infraestructura



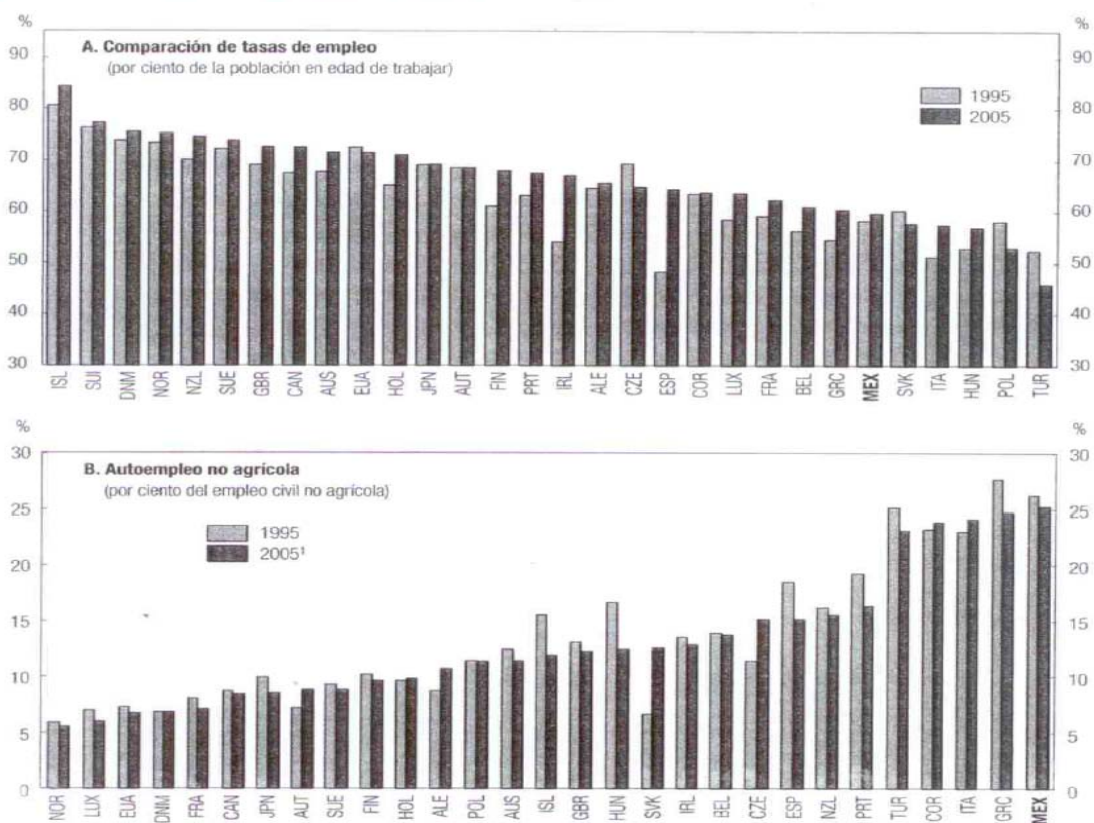
1. Respuesta a la siguiente pregunta de la Encuesta: "La infraestructura general de su país es (1 = subdesarrollada, 7 = tan extensa y eficiente como las mejores del mundo)".
 2. La escala de indicadores va de 0 a 6, de la regulación menos restrictiva a la más limitante. Energía, transportes y comunicaciones. El agregado para la OCDE es el promedio no ponderado y cubre sólo 22 países.
- Fuente: Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report*, 2006-2007; Base de datos de regulación internacional de la OCDE (OECD International Regulation Database) y estimaciones de la OCDE.

Gráfica 11. Indicadores de infraestructura

2.4.7 Empleos y combate a la pobreza⁷¹

México se enfrenta a importantes retos sociales y en el mercado laboral. El mercado de trabajo se caracteriza por una fuerza laboral de acelerado crecimiento y un nivel bajo de desempleo abierto, aunque con muchos empleos de productividad (y paga) baja. Las tasas de empleo son inferiores al promedio, mientras que la proporción de autoempleo es una de las más altas de la OCDE (Gráfica 12), debido a que no existe un seguro de desempleo, muchos trabajadores que pierden su trabajo o los nuevos integrantes de la fuerza laboral no pueden estar sin empleo durante periodos largos, con lo que emigran a Estados Unidos o aceptan cualquier oferta en el sector informal. A lo largo del tiempo, el empleo informal ha crecido a la par con el empleo total, y sigue siendo alto, al situarse en cerca de una cuarta parte del empleo total. Para muchos trabajadores, el empleo informal se asocia con las dificultades sociales, pocas oportunidades de capacitación y poca seguridad de mantenerlo.

Indicadores del mercado laboral



1. Bélgica, 1999; Luxemburgo, 2002; Países Bajos, 2002.

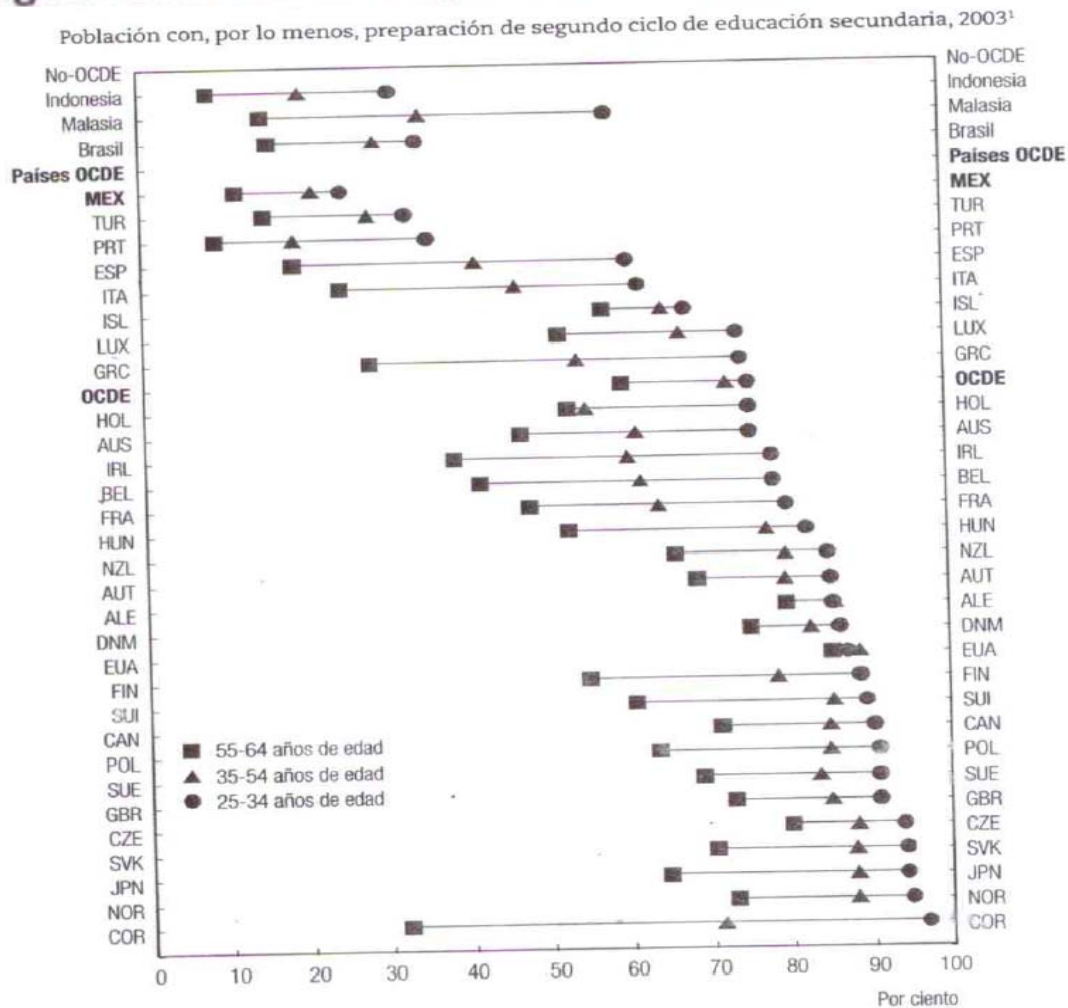
Fuente: Principales Indicadores Económicos (Main Economic Indicators) de la OCDE y base de datos de ELS.

Gráfica 12. Indicadores del mercado laboral

⁷¹ Ibid, págs. 40 -44

La gran proporción de empleos de baja productividad que a menudo abundan - aunque no en exclusiva- en el sector informal, es en gran medida reflejo del inadecuado capital humano, medido por el número promedio de años de escolaridad entre la población en edad de trabajar (Gráfica 13). Aunque se ha logrado un gran avance en el incremento de la matrícula, las tasas de deserción siguen siendo altas y los resultados de la educación débiles. Debido a estas deficiencias, el sistema educativo no ha tenido la capacidad de generar incrementos intergeneracionales importantes en los logros educativos. Como lo muestran varios países en vías de convergencia en la OCDE, el progreso acelerado en los logros educativos trae consigo varios beneficios en términos de crecimiento económico. Tomará tiempo antes de que se cosechen los frutos de una mejor educación, lo que hace aún más apremiante actuar sin tardanza.

Logros educativos de la población en edad de trabajar

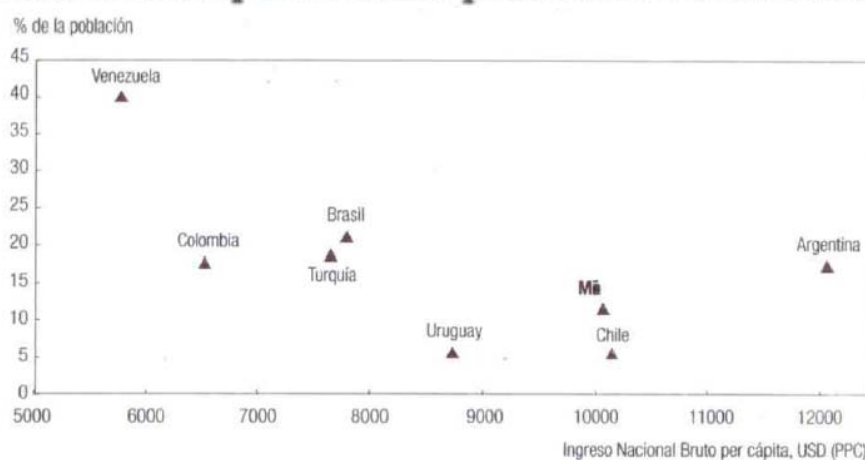


1. Por ciento de cada grupo de edad. 2002 para la Islandia, Italia, los Países Bajos y la República Checa. Fuente: OCDE, Labour Market Statistics database.

Gráfica 13. Logros educativos de la población en edad de trabajar

La inadecuada red de seguridad social de México deja a una gran proporción de la población sin protección contra riesgos de salud. A lo largo de los últimos diez años, se han logrado avances significativos en la reducción de los niveles de pobreza y las dificultades sociales relacionadas. Sin embargo, con 12% de la población que aún vive con ingresos menores a dos dólares al día, la escala de pobreza sigue siendo crucial en 2004 (Gráfica 14). De acuerdo con la definición nacional, la proporción de la población debajo de la “línea de pobreza alimentaria” (es decir, el ingreso necesario para comprar la canasta básica de alimentos) aún resultó cercana a 18% en 2004. El aumento del crecimiento económico es condición necesaria para avanzar, pero no es condición suficiente. También se requiere asistencia directa por medio de programas dirigidos a poblaciones específicas. Un objetivo importante de la estrategia de reducción de pobreza ha sido el de fomentar la adquisición de mayores niveles de capital humano (incluyendo educación y salud). Este enfoque se ha complementado con esfuerzos para proteger a los segmentos más vulnerables de la población contra problemas de salud.

Incidencia de la pobreza en países seleccionados



1. Proporción de la población que vive con menos de 2 dólares al día (PPC), 2004 o año más próximo disponible.
Fuente: Banco Mundial, base de datos de *World Development Indicators*.

Gráfica 14. Incidencia de la pobreza en países seleccionados

2.4.8 Comentarios finales

La economía mexicana muestra un alto y envidiable grado de estabilidad macroeconómica. El marco fiscal se ha fortalecido recientemente y la gestión fiscal es sólida. Sin embargo, debido a que las finanzas públicas dependen en exceso de los ingresos petroleros, no son lo suficientemente robustas para satisfacer las necesidades que garanticen un crecimiento más acelerado del PIB. Se requiere una base de ingresos sólida y confiable para financiar las inversiones esenciales en salud, educación e infraestructura. El gobierno debe tomar medidas con urgencia para incrementar la recaudación tributaria y reducir las distorsiones, con lo que se reduciría la dependencia de los ingresos petroleros. También debería administrar sus activos petroleros con una perspectiva de largo plazo.

A pesar del razonable crecimiento en el PIB per cápita de los últimos diez años, México no ha logrado llegar a un camino de convergencia con los niveles de vida de otros países más ricos de la OCDE, y sus niveles de pobreza son aún más altos. México necesita poner en marcha reformas estructurales adicionales a fin de aumentar el crecimiento del PIB per cápita y fomentar mejorías sólidas en los niveles de vida. Esto lo ilustra la experiencia de los países de la OCDE que están en un camino de convergencia. México tiene la ventaja de estar cerca de la economía más grande del mundo, de manera que los beneficios que se desprendan de las reformas podrían ser incluso mayores que en algunos otros países.

El trabajo de la OCDE en el terreno del crecimiento también destaca las fuertes complementariedades entre reformas estructurales. Por ejemplo, la desregulación en el mercado de productos trae consigo mayores beneficios cuando los logros educativos son más altos. Los beneficios totales de la reducción de las barreras al comercio y a la IED no se verán materializados sin mejorías en el transporte y otros renglones de infraestructura, así como tampoco sin avances en la capacitación del capital humano y una fuerza laboral flexible. Aunque es necesario incrementar las tasas de crecimiento per cápita para reducir la pobreza, la escala del problema en México requiere de asistencia dirigida a segmentos específicos de la población. La reducción de la pobreza por medio de programas que fomenten la adquisición de mayores niveles de educación y servicios de salud, no sólo mejorará el bienestar de los más pobres en México, sino que hará posible que una mayor proporción de la población aproveche las oportunidades de trabajo y participe en el proceso de crecimiento económico.

Alcanzar estas metas no será una tarea fácil, ya que una de las dificultades que se presenta en todos estos desafíos es la de la resistencia política al cambio. Aunque la calidad de la reforma es un elemento importante, puede no ser suficiente para ser aprobada. Así, la comunicación de la necesidad de hacer toda una serie de reformas, informar a los votantes acerca de los beneficios y costos de la reforma y establecer relaciones y marcos de interacción entre el Ejecutivo y el Congreso en México son requisitos previos para avanzar con la reforma de política y su implementación eficaz.

Capítulo 3

ESTUDIO COMPARADO MÉXICO - ESTADOS UNIDOS

3.1 Anotaciones históricas de dos naciones

Hablar de la relación comercial entre nuestro país y nuestros vecinos del norte es tratar de entender una gran complejidad de culturas que comparten una de las fronteras más largas del mundo, de 3,220 kilómetros, esta frontera la compartimos desde hace casi 160 años.

En esta ocasión se hará referencia sobre algunos aspectos históricos que valen la pena mencionarse para comprender un poco más la actitud de estas naciones. Las siguientes líneas estarán basadas en el libro realizado por Josefina Zoraida y Lorenzo Meyer, ambos profesores de El Colegio de México quienes cuentan con postgrado y doctorado respectivamente en el extranjero.⁷²

3.1.1 Período correspondiente al Siglo XIX⁷³

Desde el momento en que México se constituyó como Estado soberano, a principios del siglo XIX, la relación con su vecino del Norte adquirió una importancia vital en el sentido más pleno. La existencia misma de México como país independiente estuvo subordinada al resultado del choque entre la violenta expansión territorial y económica de Estados Unidos de América y la capacidad de la sociedad y los gobiernos de México para resistir este embate. Era indispensable preservar un mínimo de cohesión y voluntad para llevar adelante un proyecto que debería dar contenidos reales –económicos, sociales y culturales- a las formas políticas republicanas que sustituyeron a las del antiguo virreinato de la Nueva España. El proyecto consistía en hacer un verdadero Estado de una antigua colonia, con un extenso territorio y una gran riqueza, pero con una población heterogénea social, racial y lingüística.

La cercanía geográfica a Estados Unidos hizo de la experiencia mexicana algo un tanto especial. La mayoría de los otros países latinoamericanos, con la excepción de Paraguay, no afrontaron tantos peligros externos como México. La expansión de Estados Unidos hacia el Oeste y hacia el Sur no fue la única confrontación externa a que hizo frente la joven República Mexicana: España intentó reconquistarla en 1829 y en 1845 instaurar una monarquía; Francia hizo dos intentos, uno en 1838 y otro en 1862-1867, y los ataques filibusteros e incursiones de indios belicosos fueron continuos aunque ninguna con la norteamericana. El choque con los norteamericanos nos marcó con más fuerza la percepción mexicana del mundo externo y dejó la huella más profunda en la conciencia nacional.

⁷² Zoraida Vázquez Josefina, y Meyer Lorenzo, *México Frente a Estados Unidos*, FCE, México, 2003

⁷³ *Ibid*, págs. 9 - 115

Para visualizar este proceso histórico, debemos de recordar que ambos países fueron países coloniales de naciones europeas. El contraste entre las colonias inglesas y españolas, unas protestantes y otras católicas, era total. La colonización española en América se inició poco más de un siglo antes que la inglesa, un factor de suma importancia, pues aquella tuvo lugar antes de que los hombres experimentaran las consecuencias de los grandes cambios del siglo xvi, generados por los descubrimientos geográficos y por la Reforma protestante.

Por otra parte, los españoles colonizaron gran parte de la América habitada por indígenas, a los que no exterminaron sino conquistaron y cristianizaron. De esa forma, los españoles establecieron una nueva sociedad sobre las existentes, ocupando en ella el lugar privilegiado, igual ni más ni menos que como había sucedido hasta entonces en otros lugares del mundo donde se había efectuado una conquista. La sociedad resultante fue una mezcla cultural y humana de indígenas y españoles, a la que se agregarían más tarde elementos africanos por la importación de esclavos. De esta manera, la sociedad y sus instituciones resultaron muy complejas. En realidad, la mezcla entre grupos raciales se hizo tan variada, que sólo los blancos se reconocían fácilmente.

El siglo XVI estuvo dominado por la conquista militar y el establecimiento de instituciones, pero para el siglo XVII el virreinato de la Nueva España se había consolidado. Una vez que se consolidaron las instituciones, con bases firmes, la Nueva España entró en un franco desarrollo social, económico y cultural en el siglo XVIII. La expansión y prosperidad propiciaron un sentimiento criollo novo hispano que clamaba su singularidad y riqueza y que, a partir de 1771, empezaría a reclamar derecho a su autonomía con el argumento de que no era colonia sin "reino", igual a los de la península.

El virreinato comprendía un enorme territorio que abarcaba del Oregon hasta los límites de la Capitanía General de Guatemala y era el reino más rico del Imperio Español. Aunque lo afectaba una desigual distribución de la población, para el siglo XVIII había logrado desarrollar, además de la minería, su comercio, su agricultura y hasta su industria.

En la guerra de los Treinta Años (1618-1648) había hecho perder a España e predominio europeo y favorecido a Francia y Holanda. Al inaugurarse el siglo XVIII, Francia todavía era la gran potencia continental europea, pero su poder empezaba a verse desafiado por el creciente auge comercial y marítimo de Gran Bretaña.

En la guerra de los Siete Años (1756-1763) la Gran Bretaña resultó vencedora y se consolidaba así como potencia marítima, comercial y financiera. El Tratado de París que selló la paz, realineó también el poder de los países europeos en el Atlántico, pues Gran Bretaña, al ampliar sus posesiones en Norteamérica, desplazaba a Francia del continente.

El Tratado de Paz de París de 1763 había hecho perder a Francia Québec, la Luisiana y sus posesiones en la India. Como Gran Bretaña había ocupado Cuba durante el último año de la guerra, España se vio obligada a permutarla por las Floridas. Esta pérdida fue resarcida por Francia con la cesión de la Luisiana al oeste del río Misisipi.

Pero el costo de la guerra había hecho que los países vencedores y vencidos quedaran en bancarrota, obligadas a elevar las cargas fiscales de sus súbditos y a modernizar el aparato administrativo del Estado para hacerlo más eficiente. Las medidas fiscales y la reorganización de las monarquías iban a causar más tarde el malestar que desembocaría en las independencias de las colonias americanas, tanto inglesas como españolas.

El gobierno británico no había establecido hasta entonces un organismo administrativo especial para el control de las trece colonias, lo que permitió que éstas gozaran de una módica autonomía. Pero después de la guerra, no sólo estableció nuevos impuestos, sino que al adquirir nuevas colonias requirió nuevas instituciones para organizarlas y sistematizar las relaciones políticas, hacendarias y militares con ellas.

Las trece colonias, acostumbradas a menor control, al verse sometidas a un nuevo esquema y nuevos impuestos, se resistieron de inmediato. Hasta entonces, aunque la Corona nombraba a los gobernadores, todas contaban con organismos de representación que controlaban asuntos de importancia y aprobaban impuestos. La metrópoli desde luego limitaba la libertad de comercio y fijaba impuestos al comercio exterior, pero la falta de vigilancia y corrupción existente habían permitido un contrabando extenso. Los nuevos impuestos y el monopolio de la venta del té por la Compañía de las Indias Orientales ahora iban a ser vigilados por las Cortes del Almirantazgo que se establecieron frente a los puertos más activos. Los colonos interpretaron su existencia como una violación del principio de juicio por jurado.

Las reformas también cerraron el libre acceso hacia las tierras del Oeste, que fueron puestas bajo control militar y, dado que la guerra de los Siete Años se había librado en América, el gobierno británico, preocupado por preservar sus colonias de todo peligro, situó tropas por primera vez. Todas estas medidas fueron percibidas en las trece colonias como tiránicas y peligrosas para sus libertades. El marco del reino británico era desfavorable, pues desde el ascenso de Jorge III en 1760 el gobierno era débil por no lograr establecer una colación, contexto que favoreció a los colonos. En el largo forcejeo de ideas y medidas iniciado desde 1763 predominó la incomunicación. Los dos partidos disputantes partían de presupuestos diferentes, lo que dio lugar a que los argumentos se radicalizaran. Desencadenada la violencia en 1775, el 4 de julio de 1776 las trece colonias declararon su independencia y constituyeron una Confederación de Estados.

Francia reconoció la independencia en 1778 firmando un tratado de amistad y comercio, siendo el reconocimiento por una de las grandes potencias europeas. España a su vez reconoció la independencia en abril de 1779, con la esperanza de recuperar Gibraltar y Menorca perdidos ante los ingleses desde 1713. En 1780 Holanda reconocería la independencia. En una guerra corta y poco sangrienta Estados Unidos lograría su independencia y reconocimiento de varios Estados Europeos de importancia, incluyendo a la Gran Bretaña.

Estados Unidos creó en 1787 una constitución federativa que logró funcionar desde un principio. George Washington unió voluntades y aceptó una sola reelección y entregó pacíficamente el poder a su sucesor, por lo que aseguró la estabilidad institucional de la nueva nación.

Al tiempo que Estados Unidos ratificaba su Constitución en 1789, estallaba la Revolución Francesa que mantendría a Europa en guerra a partir de 1791 por casi un cuarto de siglo, y a Estados Unidos libre de la amenaza de toda intervención.

En 1803 Estados Unidos compró la Luisiana que ofreció en venta Napoleón amenazando las Floridas españolas. Aprovechando la ocupación de la península por Napoleón, Estados Unidos ocupó la Florida occidental en 1810, lo que forzó a España su venta en 1817. De esta manera, para el momento en que México se independizó de su metrópoli, Estados Unidos contaba con una economía dinámica y había duplicado su territorio y su población.

España se percató con claridad del peligro que la nueva nación constituía a largo plazo para sus posesiones americanas y trató de poblar el septentrión, establecer presidios y fortalecer fronteras. Pero el inicio de la Revolución Francesa debilitaría a España tanto por la pérdida de la alianza de familia como por las luchas en que se vería envuelta. De pronto un incidente en Nutra, Vancouver, obligó a España a reconocer a la Gran Bretaña derechos en la costa pacífica del norte de California. Por otra parte, las guerras europeas aislaron en varias ocasiones a España de sus colonias, lo que estimuló el crecimiento del contrabando, obligándola a autorizar el comercio entre países neutrales y sus colonias. Los desastres arrastraron a la bancarrota a su reino más rico, Nueva España, y a la pérdida de su flota en la batalla de Trafalgar contra los ingleses en 1806.

En 1800, Napoleón obligó a la Corona española a firmar el Tratado secreto de San Idelfonso, como medio para que devolviera la Luisiana a Francia. Aunque una cláusula que garantizaba que, en caso de una nueva transferencia, España tendría prioridad en la adquisición del territorio, Napoleón Bonaparte la violaría en 1803, al ofrecerla en venta a Estados Unidos por 80' 000, 000 de francos. Debido al poderío napoleónico, España sólo expresó una débil protesta, pero la venta sería origen más tarde, de muchos problemas mexicanos. Por lo pronto, como la cesión no determinaba claramente las fronteras, los norteamericanos reclamaron Texas como parte de la Luisiana, a pesar de que ésta siempre había sido española y en los mapas de la época la marcaban con claridad como una provincia diferente.

La decisión de Napoleón de invadir España en 1808 determinaría el destino del Impero Español. El emperador francés obligó a sus reyes a cederle la Corona, y dictó una Constitución que declaraba la igualdad de americanos y su derecho a la representación. Las colonias españolas en América que dependían de la Corona, ante la inexistencia de un rey legítimo, sintieron que sus ligas con la metrópoli estaban suspendidas, por lo que intentaron organizar la reunión de una junta de representaciones municipales que decidiera la forma en que se gobernarían mientras existiera esa situación. Como las autoridades peninsulares impidieron esa solución, en 1810 estalló la insurrección independentista.

Después de una larga, sangrienta y costosa guerra, el 27 de septiembre se consumaba la Independencia y el Reino de la Nueva España se convertía en el flamante Imperio Mexicano. La vieja Capitanía de Guatemala, que formaba parte del Virreinato, se adhería al Plan de Iguala, con lo que pasaba a formar parte del nuevo Imperio.

La lucha sin aliados había destrozado al país. El naciente Estado reconocía una deuda de más de 76' 000, 000 pesos producto del gasto de las luchas de España en Europa y contra la propia insurrección independentista. Las Cortes españolas no reconocieron la independencia y dado que Europa vivía en paz, y los excesos de la Revolución Francesa habían generado una atmósfera adversa a cualquier movimiento libertario y favorable al legitimismo monárquico, se dificultó su reconocimiento. La bancarrota hacendaria, fragmentación y desorden social, herencia de una larga y sangrienta lucha, no eran bases sólidas para que funcionara un sistema político. Además, la riqueza y prosperidad del pasado hicieron a México vulnerable y blanco de las amenazas de las nuevas potencias comerciales.

Como Estados Unidos tenía un pasado colonial, era natural que los hispanoamericanos confiaran en su apoyo para emanciparse y conseguir su independencia, que se suponía sería aliados naturales. Los Estados Unidos y los insurgentes nombraron mutuamente representantes. Pero la realidad era diferente, el gobierno norteamericano no estaba dispuesto a arriesgar la menor fricción con los poderes europeos.

Hay que mencionar que Allende e Hidalgo, durante su huida hacia el Norte después de la derrota en la Batalla de Calderón, nombraron a Bernardo Gutiérrez de Lara como representante ante el gobierno norteamericano y enviaron a Ignacio Aldama, cargado con barras de oro a comprar armas. Aldama y su acompañante fueron detenidos por las autoridades españolas en San Antonio, pero Gutiérrez logró llegar a Washington y entrevistarse con el secretario de Estado James Monroe. No obstante, al percatarse de que los Estados Unidos querían aprovechar la situación, decidió abandonar los intentos diplomáticos y actuar por su cuenta. En Nueva Orleans, por entonces hervidero de aventureros, Gutiérrez consiguió mercenarios, con los que se adentró en Texas.

Así logró apoderarse de San Antonio y declarar la independencia de Texas, advirtiendo en un decreto especial que ello no significaba la separación de esa provincia de la Nueva España, sino el primer paso para lograr su independencia. La aclaración era pertinente, pues parte de sus huestes abrigaba los afanes expansionistas norteamericanos. La intervención del triple agente Joseph Álvarez de Toledo dividió las fuerzas de Gutiérrez de Lara, lo que facilitó la restauración del orden.

Durante el año de 1823 el Imperio Mexicano se derrumba por el pronunciamiento de sus generales con signos visibles de fragmentación. Centroamérica y Chiapas se separaron y las provincias se declararon estados libres y soberanos. Al final, y a excepción de Centroamérica, el resto del territorio decidió formar parte de los Estados Unidos Mexicanos, establecidos formalmente en enero de 1824.

El 2 de Diciembre de 1823, el presidente norteamericano Monroe advirtió en su mensaje anual que su país consideraría como una agresión cualquier intervención europea en América, esencia de lo que se conoce como doctrina Monroe.

A principios del siglo XIX, el territorio norte de la Nueva España estaba casi deshabitado, lo que con el tiempo desencadenaría una gran disputa por la provincia de Texas entre México y Estados Unidos. Al final, el presidente mexicano Santa Anna –prisionero- firmó los Tratados de Velasco con los texanos. En ellos se declaraba terminadas las hostilidades y se comprometía a retirar sus tropas al otro lado del río Grande del Norte y a pagar toda propiedad o servicio texano utilizado. En otro texto secreto, Santa Anna se comprometía también a lograr el reconocimiento de la independencia por el gobierno mexicano y a gestionar que éste recibiera una misión texana.

El expansionismo norteamericano siguió creciendo hasta tal punto que desencadenaría la guerra entre los dos países, y que culminaría con el Tratado de Guadalupe Hidalgo en 1848.

La desilusión que el Tratado de Guadalupe causó a los expansionistas norteamericanos fue profunda y ocasionó que algunos grupos intentaran burlarlo mediante acciones filibusteras. Otros, desde posiciones políticas importantes, empezaron a diversas administraciones a ejercer presiones sobre los gobiernos mexicanos para forzar la venta de nuevo territorio. Ninguna de las dos actitudes desapareció por completo hasta fines del siglo XIX y Baja California continuaría despertando las fantasías de muchos norteamericanos por generaciones.

No cabe duda de que los Términos del Tratado de Guadalupe se encuentran entre los más duros de la historia, sobre todo a la luz de que las culpas mexicanas, a las que aluden los historiadores norteamericanos, fueron en realidad negarse a reconocer la independencia de Texas, “vender” California y Nuevo México y haber suspendido el pago de unos 2´000,000 de pesos.

El Tratado significa el fin de los sueños que el poder continental que había sido la Nueva España albergara como nación independiente. La reducción de su territorio la hacía más vulnerable a los ataques imperialistas y filibusteros, pero al mismo tiempo despertaba su conciencia a la necesidad de reorganizar el funcionamiento del Estado. Su existencia misma parecía un milagro. La invasión norteamericana aumentó las divisiones y por momentos el país pareció estar a punto de fragmentarse irremediabilmente. Sin embargo, la sacudida moral de la guerra estimuló un mayor grado de cohesión nacional y fortaleció la aparición de grupos políticos comprometidos con la reforma del país. Estados Unidos, por su parte, con el territorio conquistado se convirtió en una potencia continental que finalmente se asomaba al Pacífico.

Las dos décadas que siguieron a la invasión norteamericana resultaron ser decisivas para las dos naciones. Estados Unidos enfrentó la Guerra de Secesión, entre los estados esclavistas del sur y los estados industriales del norte. En México también se produjo un enfrentamiento entre las dos fuerzas contrarias, conservadores y liberales. El enfrentamiento también fue violento pero se dio en dos etapas. La primera, la Guerra de Reforma, tuvo lugar fundamentalmente entre fuerzas internas, a pesar de que los dos contendientes tuvieron algún apoyo externo. La segunda fue en realidad una guerra internacional, puesto que Napoleón III envió sus ejércitos para establecer un imperio y, desde fines de 1865, los liberales recibieron el apoyo político norteamericano.

El triunfo liberal se explica por muchas causas, entre las que sobresale el hecho mismo de que la ideología liberal estuviera acorde con los tiempos. La impolítica decisión de los conservadores al buscar el apoyo abierto de poderes extranjeros, y el hecho de que algunas reformas liberales –sobre todo la venta de bienes del clero– favorecieran a la burguesía mexicana y la convirtieran en aliada de los liberales desempeñaran también un papel importante.

Durante esos años, la ambición expansionista de los norteamericanos por obtener más territorio era desmesurada, logrando obtener un área fértil llamada La Mesilla, firmándose la “Aclaración de Guadalupe” o “Tratado de la Mesilla” el 30 de diciembre de 1853. Al conocerse el Tratado la indignación popular fue violenta. Poco tiempo después, el liberal Juan Álvarez lanzaba el Plan de Ayutla para sacar del poder al gobierno de Santa Anna. La lucha contra la dictadura se prolongó más de un año, pero el 17 de agosto de 1855 Santa Anna salió de México y de hecho desapareció de la política mexicana para siempre.

Para 1857 México estrenaba una nueva Constitución que reformaba varias medidas del pasado y algunas de sus determinaciones serían objetadas por los norteamericanos. El artículo 2 era natural que ofendiera los sentimientos del vecino al afirmar que todos nacen libres. *Los esclavos que pisen el territorio nacional recobran, por ese solo hecho, su libertad y tienen derecho a la protección de las leyes.* El artículo parecía confirmar no sólo la práctica de no devolver los esclavos, sino la declaración abierta de que les protegería. Otro artículo que resultó objetable fue el 30, que declaraba mexicanos a los extranjeros

que adquirieran bienes raíces en México o tuvieran hijos mexicanos, aunque se hacía la salvedad de que esto se aplicaría “siempre que no manifiesten la resolución de conservar su nacionalidad”.

Durante esos años, la ambición norteamericana por extender su territorio e influencia en México y Latinoamérica estaba en pleno auge. La lucha civil en México significaba una nueva sangría sino también una nueva oportunidad para bandidos y filibusteros en la frontera norte. Un grupo de aventureros dirigidos por Zerman y Deniston aprovecharon el caos y la busca de apoyo que hacían los liberales y se instalaron en Baja California a apresar barcos, dizque con autorización de aquél entonces presidente Álvarez. Las autoridades terminaron por encarcelar a los 108 integrantes del grupo. En 1856 hubo otra expedición filibustero a México, la de A. Crabb en Sonora, que también terminó con la muerte de 93 aventureros. De nuevo el incidente pasó a la larga lista de agravios inflingidos por mexicanos a Estados Unidos. Fueron muchas las situaciones por las que pasó el gobierno mexicano desde a lo largo y ancho de la frontera, desde Baja California hasta Tamaulipas. Incursiones filibusteras e incursiones de los indios.

Cuando el presidente norteamericano Buchanan llegó al poder, envió instrucciones a su ministro autorizándole ofrecer de 12 a 15 000 000 por Baja California y gran porción de Sonora y Chihuahua, junto con el paso perpetuo por el Istmo de Tehuantepec. Buchanan mostraba así que seguía siendo expansionista, lo que señalaba con claridad en su mensaje al Senado el 7 de enero de 1858, pues con la expedición de Walter a Nicaragua afirmaba: *Está fuera de duda que el destino de nuestra raza es extenderse por todo el continente de Norteamérica, y que este hecho no es muy lejano si los acontecimientos siguen su curso normal. La corriente de emigrantes avanzará hacia el Sur y nada podrá detener su curso.*

Durante la guerra civil que se libraba en México entre conservadores y liberales, el gobierno estadounidense siempre se mostró interesado en adquirir territorio mexicano, haciendo ofertas a los dos bandos. Tanto liberales como conservadores se mostraron tercos y se negaron en todo momento para ceder territorio.

Los liberales tenían esperanzas de que Miguel Lerdo de Tejada, entonces en Estados Unidos, consiguiera un préstamo para financiar la guerra. Al evaporarse toda esperanza de conseguir un préstamo, los liberales estaban más dispuestos a negociar y Ocampo, el ministro de Relaciones Exteriores, firmaba en diciembre el Tratado McLane – Ocampo, mismo que le haría tristemente célebre. En virtud de este Tratado se concedía a Estados Unidos el derecho de tránsito a perpetuidad por el Istmo de Tehuantepec, iguales derechos para los efectos norteamericanos y los mexicanos y autorización para que los Estados Unidos intervinieran en la región en caso de ruptura de la neutralidad garantizada por el Tratado. Además, se otorgaba libre tránsito entre varios puntos que unían la frontera con el Golfo de México o el de California, así como un comercio casi libre entre los dos países. A cambio de todos estos privilegios, el gobierno liberal recibiría 4 000 000 de pesos.

El Senado norteamericano lo rechazó por 27 votos contra 18; 23 votos eran de senadores nortños que veían en el Tratado un esfuerzo sureño por aumentar su zona de influencia. La soberanía mexicana se salvaba de nuevo por casualidad.

La actividad liberal en 1859 fue intensa, por que se consolidó la reforma política al promulgarse las que son conocidas las Leyes de Reforma: separación de la Iglesia y el Estado, nacionalización de los bienes del clero, secularización de los cementerios, supresión de órdenes religiosas masculinas y creación del registro y matrimonio civil. El 25 de diciembre de 1860 las tropas liberales ocuparon la capital de la República.

Al quedar el país en bancarrota después de tres años de guerra civil, el gobierno mexicano declaró suspensión de pagos el 17 de julio de 1861. Francia, España e Inglaterra enviaron una flota para obligar a México a cumplir sus compromisos internacionales, amenazando al Puerto de Veracruz a finales de ese año.

Apenas terminaba la guerra civil en México, se iniciaba una en el país vecino. La elección de Abraham Lincoln a la presidencia dio origen a la separación de Carolina del Sur y, para principios de 1861, los estados sureños constituían una Confederación. La decisión de Lincoln de mantener la unión hizo inevitable una guerra civil larga y sangrienta que se extendería hasta 1865.

La guerra afectó la relación de ambos países en diferentes niveles. En un sentido general, la Unión Americana, preocupada por sus propios problemas, permitirían que los franceses establecieran un imperio en México; pero además, tanto la Unión como la Confederación se mostrarían interesadas en mantener relaciones con el vecino del Sur. Desde un punto de vista ideológico, la identificación de los juaristas con el Norte era clara, pero la frontera se compartía con los Estados Confederados. Al principio de la Guerra de Secesión, parecían existir verdaderas posibilidades de victoria. Las industrias textiles de Gran Bretaña y Francia dependían del algodón norteamericano, lo que hacía factible que estos países apoyaran a la Confederación. La diplomacia de la Unión consiguió, no obstante, que el asunto de la esclavitud neutralizara el apoyo británico y Napoleón III no se atrevió a arriesgarse por su cuenta en la empresa. El gobierno mexicano declaró neutralidad en la contienda e incluso permitió paso de tropas de la Unión desde el puerto de Guaymas hasta Arizona. Mientras que el algodón sureño se embarcaba para los puertos europeos en Matamoros y a este puerto llegaban armas y municiones de Europa.

Mientras tanto, el gobierno mexicano se enfrentaba a una nueva intervención extranjera. Juárez autorizó el permiso de desembarcar tropas extranjeras para evitar fiebres tropicales en un esfuerzo diplomático, con el compromiso de volver a embarcarse si no se llegaba a un acuerdo. España y Gran Bretaña firmaron los Convenios de la Soledad, no así Francia que inició el ataque desde la posición ventajosa de estar tierra adentro.

El cambio sufrido desde la derrota frente a los norteamericanos, cambió hacia una nueva conciencia nacional que facilitó la movilización e incluso el intento francés por tomar Puebla el 5 de mayo de 1862 se convirtió en una derrota inicial. El descalabro de Puebla heriría el orgullo de Napoleón III y lo movería a multiplicar sus tropas en México.

A partir de 1864 el ataque republicano contra el Imperio se convirtió en una lucha de guerrillas, ya que la superioridad francesa era aplastante. Al replegarse al Norte, Juárez se enfrentó con los líderes norteños que ejercían una gran autonomía y con deslealtades como la del Gobernador de Nuevo León, Vidaurri.

Al final de la contienda norteamericana se sumaban los problemas de Napoleón con Prusia a la acción constante y popular de los juaristas en todo el territorio mexicano. Hubo un intento francés de pedir el reconocimiento norteamericano para el Imperio Mexicano con el argumento de que así se facilitarían el retiro de las tropas, asunto poco menos que imposible para Washington. El fin del Imperio llegó a mediados de 1867 al ser aprisionado Maximiliano. Personalidades de Europa y Norteamérica pidieron clemencia para el emperador, pero los republicanos querían un escarmiento definitivo y desoyeron la solicitud.

En la difícil relación entre dos países de fuerzas tan dispares como México y Estados Unidos han existido interludios de cordialidad, periodos en los cuales el espíritu de colaboración ha logrado imponerse a la desconfianza del Sur y la prepotencia del Norte. Uno de ellos fue en 1867, motivado en gran parte por la satisfacción liberal respecto de la victoria sobre los conservadores.

A pesar de que entre 1867 y 1876 México se enfrentaría a disturbios internos, puede decirse que el país había entrado en un periodo de asentamiento que se consolidaría con la toma del poder del general Porfirio Díaz en 1876. Juárez, un civil, había logrado someter a los líderes militares, aunque desde las elecciones de 1867 la fuerza de los porfiristas significaría una amenaza para la tranquilidad. A la muerte de Juárez todavía sobreviviría otro civil como presidente, pero Porfirio Díaz no esperó siquiera las elecciones de 1876 para obtener el poder, sino que a principios de ese año inició la llamada Revolución de Tuxtepec que se lo daría. El general Díaz, que usaba el lema de “no reelección”, en 1880 cedió la presidencia al general Manuel González, pero vuelto en 1884, permanecería en el poder hasta 1911, cuidando, eso sí, de enmendar la Constitución para que sus constantes reelecciones tuvieran un carácter “legal”. La dictadura de Díaz no resolvió ninguno de los problemas sociales de fondo de la nación, pero sin duda las décadas de paz que logró significarían el respiro que permitiría el saneamiento de su hacienda, el fortalecimiento del Estado mexicano, el crecimiento económico y la conquista de un lugar “respetable” entre las naciones, al poder hacer honor a sus compromisos internacionales.

En Estados Unidos, por su parte, la Guerra de Secesión estimuló la entrada a un desarrollo industrial sin precedente, gracias a sus gigantescos recursos naturales, la disponibilidad de mano de obra y la posibilidad de importar capital europeo. En 1867 compró Alaska a Rusia; en 1898 se anexó Hawai y en ese mismo año, mediante una guerra con España, obtuvo Filipinas, Guam y Puerto Rico, más el derecho a intervenir en Cuba.

En 1898 Estados Unidos era ya una de las cinco grandes potencias marítimas y comerciales mundiales, poderío que se acrecentaría con la construcción del Canal de Panamá (1903-1914).

3.1.2 Período correspondiente al Siglo XX⁷⁴

Al principio del período porfirista, las relaciones estuvieron dominadas por los problemas fronterizos. Poco a poco, el comercio y las inversiones entraron en escena y las necesidades económicas de los dos países parecieron complementarse. México necesitaba capitales para explotar sus recursos y construir líneas férreas y Estados Unidos, que empezaba a generarlos, quería invertirlos. La industrialización norteamericana necesitaba mercados y materias primas, y su vecino del Sur, herramientas, locomotoras, motores, etc. La cercanía y las líneas férreas harían que muchos artículos europeos fueran sustituidos por norteamericanos. Esta complementación permitió que las relaciones difíciles hasta la década de los ochenta, gracias a la estabilidad política y al liberalismo económico que lo fundamentaba, dieran paso a una colaboración expresada en el permiso recíproco para que las tropas de uno y otro país cruzaran la frontera para perseguir bandidos o incursiones de indios belicosos. La nueva relación tuvo altibajos, pero no se deterioraría sino hasta el final del Porfiriato.

Al principiar el siglo xx el contraste entre México y Estados Unidos era muy marcado. En 1900 la Revolución Industrial había llegado a Norteamérica: 40% de sus 76'000,000 de habitantes ya se encontraba localizado en las zonas urbanas, y su fuerza obrera industrial era superior a los 20'000,000. México, en cambio, con poco menos de 14'000,000 de habitantes, era todavía un país agrícola aunque relativamente avanzado para las normas de América Latina. Tenía 66% de su fuerza de trabajo ocupada en actividades agropecuarias, en cuya industria rudimentaria encontraban empleo apenas poco más de medio millón de personas; sólo 10% de sus habitantes vivían en zonas urbanas. Una manera sencilla de constatar la disparidad entre las dos sociedades es ver el ingreso per cápita en Estados Unidos en 1910 se calculaba en casi nueve veces el de México.

⁷⁴ Ídem, págs. 115 - 245

Al principiar el siglo xx, Estados Unidos seguía invirtiendo activamente en México, y al finalizar el primer decenio ese mercado absorbía 76% de las exportaciones totales mexicanas, básicamente de metales. México, a su vez, adquiría más de la mitad de todas sus importaciones en Estados Unidos. Esta notable concentración del comercio exterior mexicano en Estados Unidos se explica en parte por la vecindad y en parte por el hecho de que sus actividades de exportación estaban controladas, en gran medida, por el capital norteamericano.

Estimaciones consulares norteamericanas arrojan las siguientes cifras que se pueden tomar como un buen reflejo de la realidad: 511 500 000 de dólares en 1902 y 646 200 000 en 1911. Esto significa que en 1911 los inversionistas norteamericanos controlaban 38% de la inversión foránea total en México. El 41.3% del capital estadounidense se encontraba en ferrocarriles; 38.6% en minas y metalurgia y el 20% restante estaba en bienes raíces, bonos de la deuda pública, petróleo, bancos y seguros. La inversión norteamericana en las manufacturas, servicios públicos o comercio era insignificante.

Vale la pena mencionar que en 1906, Porfirio Díaz propició la creación de la empresa Ferrocarriles Nacionales de México, y que controlaría el 50% del kilometraje existente, y en donde el gobierno mexicano tenía 230 000 000 de pesos en acciones del total de 460 000 000.

En términos de política, Díaz aún no creaba los canales adecuados para una transmisión política de poder. Al término de la primera década se llevaría a cabo la Revolución Maderista. La rebelión que puso fin en poco más de cinco meses a un sistema de gobierno que había durado más de 30 años.

La Revolución Mexicana que se desarrolló entre 1910 y 1920 fue una revolución intervenida, la influencia norteamericana se hizo sentir, ya fuera por acción u omisión. En sus diversas etapas desde el movimiento maderista, la decena trágica, la lucha de los carrancistas contra el gobierno de Huerta, la toma de Veracruz por los estadounidenses y el reconocimiento internacional de Carranza en su momento.

En la madrugada del 9 de marzo de 1916, una partida de unos 300 villistas atacó el pueblo de Columbus, Nuevo México, donde se encontraba un destacamento del 13° regimiento de caballería de Estados Unidos. El resultado del encuentro que se prolongó hasta territorio mexicano, fue de 167 atacantes muertos y de una veintena de bajas norteamericanas. En términos numéricos la acción había sido un desastre para los villistas, pero desde otra perspectiva, la crisis que generó en las relaciones entre el gobierno mexicano y el de Estados Unidos fue de tal magnitud que bien pudo haber significado el fin de Carranza.

Las razones de esta sorprendente acción villista no son del todo claras, y las posibilidades van desde el deseo de Villa de castigar a unos traficantes de armas de Columbus que lo habían engañado, hasta otras más complejas, hasta las que destacan el deseo de Villa de frustrar la supuesta alianza entre Carranza y Washington para hacer de México un protectorado norteamericano; o puede también haber sido la obra de un doble agente alemán quien, fingiendo servir a Villa, en realidad estaba bajo las órdenes de la embajada alemana en Estados Unidos para provocar una guerra entre los dos países y así impedir, retardar o aminorar una posible participación norteamericana en la guerra europea.

El 15 de marzo ingresó a México una expedición punitiva al mando de John Pershing, que inicialmente contaban con 4,800 hombres, pero con el paso del tiempo llegó a tener más de 10,000. Su acción no fue tan rápida como algunos esperaban, pues permaneció en territorio mexicano por espacio de 10 meses; ni tan eficaz, pues nunca capturó a Villa.

Al principiar 1917 el gobierno de Carranza se preparaba para redactar una nueva Constitución que sustituyera a la de 1857 y que reconociera las nuevas realidades políticas y sociales. Y Estados Unidos se preparaba para participar en la Gran Guerra que se desarrollaba en Europa. Cuando la nueva Constitución se promulgó, el 5 de febrero, las últimas tropas norteamericanas salían de México.

La Revolución afectó, por igual, los intereses de los norteamericanos y de los europeos, pero al concluir en 1920 la etapa más violenta de la guerra civil era obvio que los europeos habían aceptado que en México el interés externo predominante era el de los norteamericanos y que difícilmente alguno de ellos podría intentar una política propia en ese país. Así pues, para todo propósito práctico, al concluir la Primera Guerra Mundial México y Estados Unidos quedaron frente a frente, sin intermediarios. Desde entonces, y por mucho tiempo, la relación política de México con el mundo externo y en buena medida también la económica, equivaldría casi a su relación con Estados Unidos, que era lo que tradicionalmente los gobernantes mexicanos habían tratado de evitar. Para entonces el valor de la inversión norteamericana en México –alrededor de 1,200 millones de dólares- era superior incluso al que tenía cuando estalló la Revolución, y en buena medida ello era resultado de la importancia que había adquirido la industria petrolera. Los petroleros, obviamente, se encontraban al frente de quienes pedían mano dura contra México, contra su nueva Constitución.

Para 1923 tanto el gobierno de México como el de Estados Unidos cobraron conciencia de que lo irregular de sus relaciones no podía continuar y que era inevitable una reconsideración de sus respectivas posiciones. Los presidentes de aquel entonces eran Álvaro Obregón y James Ryan de México y Estados Unidos respectivamente. Las negociaciones conocidas como “Conferencias de Bucareli”, se prolongaron por tres meses a partir del 14 de mayo. Se trató de conferencias privadas al cabo de las cuales se publicaron sólo unas minutas que simplemente recogieron los puntos de acuerdo de las 15 reuniones formales, pero que no hicieron referencia a las más numerosas reuniones informales y que fueron el corazón de las negociaciones.

Según las minutas, hubo tres tipos de acuerdos. El primero se refirió al nombramiento de una Comisión Especial Mixta de Reclamaciones que debería determinar la validez y monto de las reclamaciones norteamericanas causadas por la guerra civil en México entre 1910 y 1920; el segundo se refirió de una Comisión Mixta General de Reclamaciones, que examinaría las reclamaciones acumuladas por los ciudadanos de cada uno de los dos países en contra del otro desde 1868 – fecha en que se había firmado la última convención de reclamaciones entre México y Estados Unidos- y que no caían dentro del acuerdo especial. Al tercer acuerdo –el más controvertido- se le conoce como “pacto extraoficial” y consistió en un entendimiento entre los comisionados sobre la manera en que México aplicaría en el futuro su legislación petrolera y agraria a los intereses norteamericanos.

Como perspectiva se puede afirmar que el resultado de los acuerdos de Bucareli fue ambiguo. Por un lado, Estados Unidos logró cortar las alas a la legislación revolucionaria nacionalista. Por el otro, y ateniéndose a la letra de los acuerdos, Obregón obtuvo el reconocimiento norteamericano sin cambiar la Constitución y sin haber suscrito el tratado que originalmente se le exigió, pues los acuerdos “extraoficiales” de Bucareli nunca tuvieron la categoría de un instrumento internacional, entre otras cosas por que no fueron presentados a los congresos de ninguno de los países, y su cumplimiento dependió de la buena voluntad de las partes.

Para 1925 la producción de hidrocarburos en México continuaba descendiendo y con ello aumentó la irritación del gobierno para con las empresas petroleras. Desde el punto de vista de los dirigentes mexicanos, la baja en la producción sólo se podía deber a una cosa: a la decisión calculada de las compañías extranjeras de explotar el petróleo de otros países donde no había surgido el molesto fantasma del nacionalismo –en particular de Venezuela- y castigar a México dejándolo como un simple campo de reserva.

Desde fines del siglo XIX, cuando la colonización norteamericana ocupó definitivamente el espacio al norte de nuestra frontera y los estados fronterizos de México se poblaron más, se inició un proceso de migración de mexicanos a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades. A medida que la población

mexicana crecía y las diferencias entre las dos economías se acentuaban a favor de la norteamericana, la inmigración mexicana aumentaba.

La Revolución aceleró este proceso, pues llevó a centenares de miles de mexicanos de todas las clases sociales a buscar refugio y medios de subsistencia en Estados Unidos. Esta corriente amainó al disminuir la violencia en México, pero ya no se detuvo. En tanto que la economía norteamericana se expandía, los trabajadores mexicanos encontraban un clima relativamente aceptable, e incluso se aventuraron a las ciudades industriales del Norte, donde establecieron comunidades en sitios tan alejados como la zona acerera de Chicago. Sin embargo, empezaron a surgir en Estados Unidos fuerzas que se oponían al crecimiento de la comunidad mexicana en su país. En 1924 se creó la Patrulla Fronteriza con el propósito de poner fin al libre paso que de hecho existía entre México y Estados Unidos. Este panorama cambió radicalmente cuando la Gran Depresión sumió a la economía norteamericana en una de sus más profundas crisis. El desempleo cundió en todas las actividades y regiones del país y los mexicanos, junto con otros extranjeros, pasaron a ser visitantes indeseables. Se calcula que para entonces 1'000,000 de ciudadanos mexicanos se encontraban residiendo en el vecino país del Norte, la mayoría de ellos empleados en actividades agropecuarias.

Entre 1929 y 1934 el poder político de México se hallaba dividido. Obregón era asesinado en 1928, y para 1929 se creaba el partido político oficial: Partido Nacional Revolucionario. El gobierno de Calles parecía favorecer los intereses del gobierno estadounidense, por que era visto como una garantía para los acuerdos vigentes.

Para 1935 los efectos nacionalistas sobre las relaciones de México con el resto del mundo parecían relativamente modestos: un mayor sentido de identidad, un debilitamiento de los lazos económicos y culturales con Europa, pero una reafirmación de las ligas con Estados Unidos: alrededor del 65% del comercio exterior de México tenía lugar en ese país, resaltando la exportación petrolera.

El éxito más evidente del nacionalismo revolucionario se encontraba en el nivel de los símbolos. La escuela pública mexicana había extendido con cierto éxito el concepto de patria y nación; las manifestaciones de la cultura superior –pintura, grabado, música, danza, novela y la incipiente industria fílmica- reafirmaban el valor de lo mexicano; un indigenismo militante trataba de dejar atrás la denigración de lo autóctono y de recrear un pasado tan valioso y complejo como el de las grandes culturas de otras latitudes; en política exterior México sostenía una posición legalista de defensa irrestricta de la soberanía nacional. Desafortunadamente, estos cambios culturales contrastaban con lo que se había logrado en relación con la dependencia económica. En esos años, el gobierno del general Cárdenas empezó la expropiación masiva de propiedades rurales y de apoyo activo a la organización de los trabajadores. Muchas propiedades norteamericanas fueron afectadas y las reclamaciones crecían día a día.

Por otro lado, y como resultado de la política obrera del gobierno, los diferentes sindicatos existentes en la industria petrolera decidieron consolidarse en uno solo y proceder a negociar el primer contrato colectivo de trabajo en esa rama, sin llegar a ningún acuerdo pese a las intervenciones del gobierno. A partir de ese momento el conflicto fue cada vez menos uno entre sindicato y empresas y cada vez más entre el gobierno y las empresas. El gobierno elaboró un estudio económico para determinar hasta dónde podían aumentar las empresas los sueldos y prestaciones a sus empleados, dando por resultado dos cosas: mostrar que las empresas estaban en capacidad de conceder un aumento hasta por 26'000,000 de pesos anuales y, además, que sus acciones y políticas en México eran contrarias al interés nacional. El Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM) por supuesto que aceptó las conclusiones del informe, pero no las empresas, y se inició una nueva batalla entre los tribunales mexicanos para determinar la validez de las decisiones de las autoridades laborales. Los gobiernos de Estados Unidos, Gran Bretaña y Holanda se mostraron abiertamente preocupados por las consecuencias de este enfrentamiento. De todas maneras, casi nadie consideró que este nuevo enfrentamiento terminara en algo más que una "intervención temporal" de las autoridades en el manejo de las finanzas de las empresas, pues se consideró que México no tenía la capacidad técnica ni económica para manejar la industria directamente.

El 1° de marzo de 1938 la Suprema Corte falló en contra de las empresas y les dio siete días para cumplir con lo dispuesto por las autoridades federales. Las empresas, sus gobiernos y Cárdenas se enfrascaron entonces en agitadas negociaciones de último minuto y para el 16 de marzo los representantes petroleros habían aceptado pagar 26'000,000 de pesos, pero con condiciones sobre la futura política laboral. Para entonces Cárdenas ya había tomado una decisión. El día 18 de marzo anunció, a un mundo sorprendido, su decisión de expropiar prácticamente todas las empresas petroleras en México –no existían en realidad empresas mexicanas en ese campo- por su rebeldía ante las decisiones del poder judicial de un país soberano. Una acción tan drástica no la esperaban las empresas, sus gobiernos ni el público mexicano. A la sorpresa general siguió para algunos el miedo, para otros el júbilo, y en el caso de los afectados, el enojo, la condena y la amenaza. La expropiación de 1938 fue el punto culminante del nacionalismo revolucionario mexicano.

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial al finalizar 1939, la atención de Estados Unidos se volcó aún más hacia asuntos de su seguridad nacional y por lo tanto la coordinación política y militar con los países latinoamericanos tuvo una importancia muy superior a la defensa de los intereses de ciertas empresas individuales, lo cual favoreció a México. La decisión norteamericana de no aumentar sus presiones sobre México también se debió al hecho de que a mediados de 1940 fue elegido como sucesor de Cárdenas a la presidencia de México el general Manuel Ávila Camacho, un moderado del que se esperaba que no se enfrentara más que ocasionalmente a los intereses creados nacionales o extranjeros.

Con el hundimiento de los buques Potrero del Llano y Faja de Oro, México y Estados Unidos trabajaron conjuntamente en materia de seguridad regional.

Los años que van de 1942 a 1945 vieron un cambio sustancial en las relaciones entre México y Estados Unidos; de la confrontación se pasó a una cooperación relativamente estrecha. Las exportaciones mexicanas aumentaron de 117'800,000 dólares en 1940 a 263'300,000 en 1945; este hecho, aunado a la desaparición temporal del mercado internacional de un buen número de bienes de consumo, amplió las bases para que México iniciara su industrialización por medio de la sustitución de importaciones, lo que a su vez afianzó el desarrollo del capitalismo, fortaleció a la burguesía nacional y dejó atrás los proyectos sociales del cardenismo. Los esfuerzos industrializadores no fueron bien vistos del todo por las autoridades y ciertos círculos comerciales norteamericanos con intereses en México. Desde su perspectiva, el afianzamiento del capitalismo industrial en México iba de la ley de ventajas comparativas. Sólo a partir de 1949 se modificaría esta posición y ello se pudo constatar que la sustitución de importaciones abría las puertas a un buen número de empresas industriales estadounidenses dispuestas a establecer filiales en México.

El 1° de diciembre de 1946 el general Ávila Camacho entregó la presidencia de México al primer civil desde Venustiano Carranza: Miguel Alemán Valdés. El liderato político alemanista se propuso como meta básica, casi única, acelerar el proceso industrializador sustantivo de importaciones. Para ello, además de la tranquilidad social, apoyó al máximo al sector empresarial privado, nacional y extranjero, empleando y refinando los mecanismos de control político autoritario para mantener al mínimo las demandas de los sectores laborales.

La administración presidida por Adolfo Ruiz Cortines asumió sus funciones en diciembre de 1952, siendo uno de los gobiernos más austeros. Los procesos gestados en los años anteriores en materia política, económica o social continuaron por los cauces preestablecidos. Quizá la única novedad consistió en el inicio de una estrategia monetaria y económica que posteriormente llegaría a ser conocida como el "desarrollo estabilizador" y que se mantendría vigente hasta principios de la década de los setenta.

Desde la Segunda Guerra Mundial y hasta el inicio de la administración de Adolfo López Mateos en diciembre de 1958, las relaciones exteriores de México se centraron extraordinariamente en Estados Unidos, sin que los responsables en esa materia se planearan seriamente la conveniencia de una alternativa. Desde los arreglos de 1942 y la colaboración mexicano-norteamericana en la lucha contra el Eje, los gobiernos mexicanos parecieron dispuestos a considerar que quizá los antagonismos del pasado entre México y Estados Unidos habían dado paso en definitiva a una relación nueva, estrecha y positiva y que, sin estar enteramente exenta de contradicciones, era tan diferente de la del pasado que se le podía calificar de "relación especial", misma que se podría mantener a pesar de las extraordinarias diferencias entre México y Estados Unidos en cuanto a historia, poder, niveles de desarrollo e intereses internacionales.

Mientras que en estados Unidos se empezaba a considerar que, después de todo, la Revolución Mexicana había sido algo realmente positivo. México podría ser una de las mejores muestras de que en los países subdesarrollados era posible el cambio dentro de la democracia.

La siguiente administración que siguió fue la de Adolfo López Mateos. El ambiente de aquellos años estuvo marcado por el recrudecimiento de la Guerra Fría. El triunfo de la Revolución Cubana en 1959, y su rápida transformación en una revolución socialista se presentó como una alternativa para el desarrollo de América Latina. En aquél momento se trató de no asociar la defensa de los principios tradicionales de México de la no intervención y la determinación de los pueblos, con la defensa del socialismo y mucho menos con la política soviética en el hemisferio occidental. En 1961 se López Mateos se reunió con John F. Kennedy, para tratar los asuntos relacionados con la devolución de El Chamizal a México y la solución a la salinidad de aguas del río Colorado.

La administración de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) se distinguió por un tono conservador en lo interno. Para Díaz Ordaz el principal problema entre México y el mundo exterior era la falta de dinamismo de las exportaciones mexicanas, de ahí que sus pocos viajes al exterior, además de Estados Unidos, se concentraran en Centroamérica, región considerada de oportunidades para el comercio mexicano. Por otra parte, durante la crisis política mexicana de 1968, que lanzó a la calle a millares de jóvenes de clase media para protestar contra el autoritarismo del régimen y que culminó con la violenta represión del 2 de octubre de ese año, el gobierno de Washington siguió de cerca y con gran atención los acontecimientos pero sin pronunciarse al respecto, y calladamente aceptó la solución de fuerza que dio Díaz Ordaz.

Al concluir el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz en diciembre de 1970, México y su sistema político resentían los efectos de los problemas acumulados. El modelo económico empezaba a mostrar sus debilidades –desempleo y subempleo, excesiva concentración de la riqueza, aumento sostenido del déficit comercial, falta de dinamismo en la agricultura y otras más-; la legitimidad del régimen se encontraba en entredicho, al menos en ciertos sectores estratégicos de las clases medias, y ya se había agotado el contenido de lo que quizá alguna vez fue la “relación especial” con Estados Unidos. Desde la perspectiva de Estados Unidos, su relación con México era un clásico caso de interdependencia, si bien asimétrica, dada la evidente desproporción entre los elementos de poder de ambos países; en cambio, para México esta relación resultaba ser simple y llanamente una relación de dependencia y de gran vulnerabilidad frente a cualquier acción –planeada o no- de Estados Unidos.

Al asumir la presidencia del país, Echeverría Álvarez, secretario de Gobernación del gobierno anterior, pereció tener cabal conciencia del deterioro que había sufrido la legitimidad del régimen a raíz de la crisis de 1968; de ahí que se propusiera como una tarea primordial recuperar la confianza de aquellos grupos que ya no aceptaban que el continuismo del PRI fuera la “heredera de la

Revolución”. Por ello la política era nacionalista, ampliar y diversificar mercados y relaciones políticas, a fin de revitalizar el comercio exterior de México y disminuir su dependencia respecto de Estados Unidos.

El reformismo interno y el activismo internacional de Echeverría llegaron al punto más intenso con la crisis económica de 1976. Fue entonces cuando la relación con Estados Unidos mostró claramente sus grietas. En ese país circularon rumores de que en México peligraba la estabilidad económica lo que ocasionó la gran preocupación del nuevo gobierno mexicano presidida en ese año ya por López Portillo: recuperar la confianza del gran capital (nacional y extranjero) para sacar al país de la crisis económica en la cual se hallaba sumergido.

Las medidas económicas de emergencia -que consistían básicamente a limitar la contratación de nuevos préstamos internacionales a un máximo de 3 000 millones de dólares anuales, así como controlar estrictamente el déficit presupuestal, incluso si ello significaba una baja en el ritmo de crecimiento en la economía-, comenzaban a dar resultado. El nuevo gobierno decidió desde el principio alterar sustancialmente la política petrolera tradicional. A pesar de la escasez relativa de recursos financieros en ese momento se dio prioridad dentro del gasto gubernamental a la exploración de nuevos campos y a la producción de crudo con el fin de aumentar rápidamente las reservas, la extracción y exportación de gas y petróleo. Se decidió que el petróleo debería ser la clave para volver a revitalizar el modelo económico existente. Con un mercado petrolero dominado entonces por los vendedores y con precios en ascenso, la administración lopezportillista se lanzó con singular entusiasmo a aumentar las reservas probadas. Éstas pasaron de 6 000 millones de barriles en 1976 a 72 000 millones en 1981, y se esperaban aumentos en el futuro. La izquierda y los sectores nacionalistas se opusieron a esta decisión y argumentaron en defensa de una política petrolera moderada que no echara por la borda la tradición cardenista y, sobretudo, que no hipotecara el futuro energético del país exportando petróleo en exceso en vez de hacer frente a los problemas estructurales de la economía mexicana.

De cualquier manera, al iniciar los años ochenta México se había convertido en país de gran influencia para Centroamérica y el Caribe, al grado de que algunos grupos estadounidenses propusieron formar una zona económica entre Canadá, Estados Unidos y México; y que le tocaría proveer de hidrocarburos y mano de obra barata. Esto implicaría, entre otras cosas, dismantelar lo que había de industria nacional y renunciar a la posibilidad de un desarrollo económico y político más ó menos autónomo. El gobierno mexicano se negó a firmar en 1980 el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), como se había recomendado insistentemente en círculos norteamericanos y algunos mexicanos interesados en liberalizar un poco más el intercambio comercial del país.

Lo que verdaderamente puso al descubierto la debilidad mexicana fue el hecho de que el petróleo no podía ser la roca en la que se podía basar confidencialmente los planes de desarrollo, pues desde fines de 1980 una sobreoferta de combustible y una baja en el consumo de los países industriales hizo que el mercado de vendedores se empezara a transformar en un mercado de compradores, con la consiguiente baja sustancial en los precios del combustible. En 1981 la superación del déficit de la balanza comercial seguía siendo un problema en busca de solución, a pesar de que 70% del valor de todo lo exportado provenía de los hidrocarburos; adicionalmente la balanza turística amenazaba con transformarse en negativa por primera vez en la historia.

A finales de 1981 se calculaba que este déficit en cuenta corriente ascendía a 10,800 millones de dólares, de los cuales más de las tres cuartas partes se habían generado en el intercambio con Estados Unidos. La deuda pública externa también parecía aumentar de manera incontenible: 48,700 millones de dólares en 1981. En agosto de 1982 la situación llegó a su punto crítico. El desplome de los precios del petróleo llevó al gobierno mexicano a declarar su incapacidad para seguir cumpliendo con el servicio de su deuda externa; por tres meses México difirió el pago del principal e inició negociaciones para reestructurar su deuda total. Lo crítico de la situación llevó a tomar decisiones hasta entonces impensables: el control de cambios y la expropiación de la banca privada, sobre la cual echó el gobierno la culpa de la espectacular fuga de dólares que tuvo lugar entre 1981 y 1982. Ante la emergencia, el gobierno norteamericano reaccionó facilitando recursos inmediatos al mexicano y apoyando la renegociación de la deuda. Lo mismo sucedió con el Fondo Monetario Internacional.

El presidente Miguel de la Madrid asumió el poder el 1° de diciembre de 1982, y tomó la dirección política de México con una deuda externa de 87,588 millones de dólares, de los cuales 68.2% correspondía al sector público, el resto al privado. Al concluir su mandato en 1988, la deuda había sobrepasado los 100,000 millones de dólares y era la segunda más grande del mundo. La carga de esta deuda significó la erogación de poco más de 8,000 millones de dólares anuales en promedio para el pago de intereses, y fue una de las principales razones por las cuales la economía mexicana no pudo recuperar su crecimiento y se estancó a partir de 1982. La debilidad de la economía llevó a reconocer la inviabilidad del modelo económico vigente desde los años cuarenta y que estaba basado en el mercado interno. El nuevo gobierno propuso como reemplazo de lo anterior una reconversión de todo el aparato productivo mexicano para lograr que el nuevo motor del desarrollo fuera el mercado externo. De ahí que en 1985 México aceptara finalmente solicitar su entrada al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) e iniciara una lenta pero inexorable apertura de su economía – apertura que tuvo grandes costos para una industria acostumbrada a una gran protección arancelaria y administrativa- tal y como Estados Unidos había sugerido sin mucho éxito poco antes de la crisis de 1982.

Al concluir los años ochenta, un conjunto de hechos externos de magnitud mundial influyeron decisivamente en la reformulación del proyecto nacional mexicano, a la vez que contribuyó a modificar sustancialmente la naturaleza de la relación de México con el país vecino del norte. Se dio término a la Guerra Fría con el desmembramiento de la URSS y con la unificación de las dos alemanias.

En el gobierno de Carlos Salinas (1988 – 1994), el viejo modelo económico mexicano, surgido al calor del auge exportador de la Segunda Guerra Mundial, fue declarado superado, inviable y definitivamente incapaz de devolver a la economía mexicana su pasado dinamismo. En su lugar se propuso otro modelo: uno donde el Estado disminuyera su papel como productor, con una economía abierta, comparativa y donde la inversión externa privada asumiera un papel central e hiciera de la exportación el motor de la gran producción. Ante la lentitud de los acuerdos del GATT, la rápida consolidación de los bloques económicos regionales en Asia y Europa –en diciembre de 1991 la Comunidad Europea anunció su integración como un gran mercado en 1993-, y ante el temor de que la reconstrucción de la Europa del Este absorbiera una buena parte del capital internacional disponible, el presidente mexicano se decidió por una propuesta audaz: con mucha discreción, inició negociaciones con Estados Unidos con miras a la firma de un tratado de libre comercio similar al que en 1988 había suscrito ese país con Canadá. Ante la respuesta positiva de Washington, los presidentes de México y Estados Unidos anunciaron el 10 de junio de 1990 el inicio de pláticas formales sobre el tema, aunque en realidad hacía tiempo que éstas habían empezado. En septiembre la negociación se formalizó y en febrero del año siguiente el gobierno de Canadá se incorporó al proyecto de dar forma a un Tratado de Libre Comercio (TLC) en la América del Norte. Las áreas de la gran negociación tripartita fueron seis: acceso a mercados, reglas comerciales, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. Las autoridades mexicanas presentaron al público norteamericano el TLC como la única alternativa para frenar la migración indocumentada de mexicanos al país del norte.

Una vez aceptado por los congresos de México y Estados Unidos y por el parlamento canadiense, el TLC entró en vigor el 1° de enero de 1994. Las cifras detrás del acuerdo –y por lo tanto las promesas- eran impresionantes, especialmente para México: un mercado de 400 000 000 de personas con un enorme poder de compra. Lo anterior, según el discurso oficial, era la promesa de una creación de empleos significativa en los tres países como resultado del incremento del comercio intraregional, mayor estabilidad social y política en México por una mejoría en el nivel de vida, finalmente, un mejor cuidado del medio ambiente.

A partir de la invasión norteamericana a Panamá en 1989, el gobierno mexicano simplemente se desentendió entonces del hecho. El cambio del proyecto económico interno se reflejó en un cambio sustantivo en política exterior: el gobierno de México ya no tenía interés en mantener la distancia política frente a Estados Unidos.

El autoritarismo posrevolucionario mexicano, que abarcó el grueso del siglo xx, resultó enteramente compatible con el interés norteamericano precisamente por haber hecho de México una de las sociedades más estables y predecibles del continente y del mundo. El 2 de julio de 2000, el PRI, el partido de Estado que había dominado de manera ininterrumpida la presidencia y la vida política mexicana toda desde 1929, perdió la elección presidencial a manos de un candidato de la oposición de centro derecha y con ello concluyó toda una etapa de la historia de México.

3.2 El TLCAN

3.2.1. El Consenso de Washington⁷⁵

Se entiende por "Consenso de Washington" un listado de políticas económicas consideradas durante los años 1990 por los organismos financieros internacionales y centros económicos con sede en Washington DC, Estados Unidos como el mejor programa económico que los países de América Latina debían aplicar para impulsar el crecimiento. A lo largo de la década el listado y sus fundamentos económicos e ideológicos, tomaron la característica de un programa general.

En realidad el "Consenso de Washington" fue formulado originalmente por John Williamson en un documento de noviembre de 1989 "What Washington Means by Policy Reform" que puede traducirse como "Lo que Washington quiere decir por una reforma de las políticas". Fue elaborado como documento de trabajo para una conferencia organizada por el Institute for International Economics, al que pertenece Williamson..

El propio Williamson cuenta que en ese histórico borrador, incluyó "una lista de diez políticas que pensaba eran más o menos aceptadas por todo el mundo en Washington y lo tituló el "Consenso de Washington"". Originalmente ese paquete de medidas económicas estaba pensado para los países de América Latina, pero con los años se convirtió en un programa general.

- Disciplina fiscal
- Reordenamiento de las prioridades del gasto público
- Reforma Impositiva
- Liberalización de las tasas de interés
- Una tasa de cambio competitiva
- Liberalización del comercio internacional (trade liberalization)
- Liberalización de la entrada de inversiones extranjeras directas
- Privatización
- Desregulación

⁷⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Consenso_de_Washington

➤ Derechos de propiedad

Hay que puntualizar que por "Washington", Williamson entendía el complejo político-económico-intelectual que tienen sede en Washington D. C. Washington: los organismos financieros internacionales Fondo Monetario Internacional FMI, Banco Mundial, el Congreso de los EEUU, el Sistema de Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los institutos de expertos (think tanks) económicos.

Esa breve lista tomó autonomía y se constituyó en la base de lo que luego se denominará [[neoliberalismo]]. Con posterioridad la "lista" inicial fue completada, ampliada, explicada, y corregida. Se ha hablado del Consenso de Washington II, y del Consenso de Washington III.

== Críticas al consenso ==

Asimismo el "Consenso de Washington" ha recibido gran cantidad de críticas. Quizás las más importantes sean las que le formulara Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001 y ex vicepresidente del Banco Mundial.

Muchos críticos de la liberación económica tales como Noam Chomsky y Naomi Klein, ven en el Consenso de Washington un medio para abrir el mercado laboral de las economías del mundo subdesarrollado a la explotación de compañías del primer mundo. La prescripción de la reducción en aranceles y otras barreras comerciales que permiten el libre flujo de bienes a través de las fronteras siguiendo las fuerzas del mercado, sin embargo al trabajo no le está permitido moverse libremente a través de las fronteras debido a restricciones propias de migración en cada nación, con restricciones más duras en los países desarrollados. Lo anterior genera un clima económico donde los bienes son manufacturados utilizando mano de obra barata en los países con economías en subdesarrollo y luego exportadas al primer mundo para su venta a un mercado inmenso, con la Balanza comercial resultante en beneficio típico de las grandes multinacionales.

La crítica central es que los trabajadores en el mundo subdesarrollado permanecen pobres, ya que si bien sus ingresos aumentan ligeramente por el empleo adicional de las multinacionales con respecto al que tenían antes de la liberalización económica, este aumento se ve muy reducido en términos reales por la inflación, que en los países subdesarrollados es mayor que en los del primer mundo; mientras tanto los trabajadores en el primer mundo sufren desempleo, mientras que los dueños de las grandes multinacionales cada vez obtienen mayor bienestar y riqueza.

El movimiento altermundista argumenta además que los países del primer mundo imponen las políticas neoliberales del Consenso de Washington sobre los países de economías débiles mediante una serie de organizaciones supranacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional además de ejercer presión política y extorsión. Se argumenta además que el Consenso de Washington no ha producido ninguna expansión económica significativa en Latinoamérica, y sí en cambio algunas crisis económicas severas y la acumulación de deuda externa que mantiene a estos países anclados al mundo subdesarrollado.

Muchas de las reformas, (por ejemplo la privatización de las industrias de estado, la reforma fiscal y la desregulación) son criticadas como un mecanismo que asegura el desarrollo de un pequeño grupo elitista de altos ingresos económicos en los países subdesarrollados. Esta pequeña élite tiende a acceder o por lo menos influenciar al poder político y así mantener las políticas económicas que los privilegian y mantienen a las mayorías en el subdesarrollo y la pobreza.

Líderes políticos izquierdistas en Latinoamérica tales como el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, el presidente de Cuba, Fidel Castro, el de Bolivia, Evo Morales así como el de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva son bien conocidos críticos del Consenso de Washington. Lula heredó una economía muy alineada al Consenso de Washington y sus reformas sociales han sido graduales de tal forma de no causar disturbios económicos. Cuba es una economía planificada socialista y Venezuela ha aplicado un tipo del llamado "socialismo de mercado" que es impulsado económicamente por la empresa paraestatal petrolera y sus grandes reservas. En Argentina, las políticas del Consenso de Washington han ido evaporándose desde el colapso económico, desde el cual muchas personas han desaprobado las políticas neoliberales.

3.2.2. Breves comentarios sobre el TLCAN ⁷⁶



Figura 11. Bandera del TLCAN

El "Tratado de Libre Comercio de América del Norte" TLCAN conocido también por TLC o NAFTA (por sus siglas en inglés "North American Free Trade Agreement" o ALÉNA, del francés: "Accord de libre-échange nord-américain"), es un bloque comercial entre Canadá, Estados Unidos y México que establece una zona de libre comercio. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. A diferencia de tratados o convenios similares (como el de la Unión Europea) no establece organismos centrales de coordinación política o social. Existe sólo una secretaría para administrar y ejecutar las resoluciones y mandatos que se derivan del tratado mismo. Tiene tres secciones. La Sección Canadiense, ubicada en Ottawa, la Sección Mexicana, en Ciudad de México, DF.; y la Sección Estadounidense, en Washington, D.C..

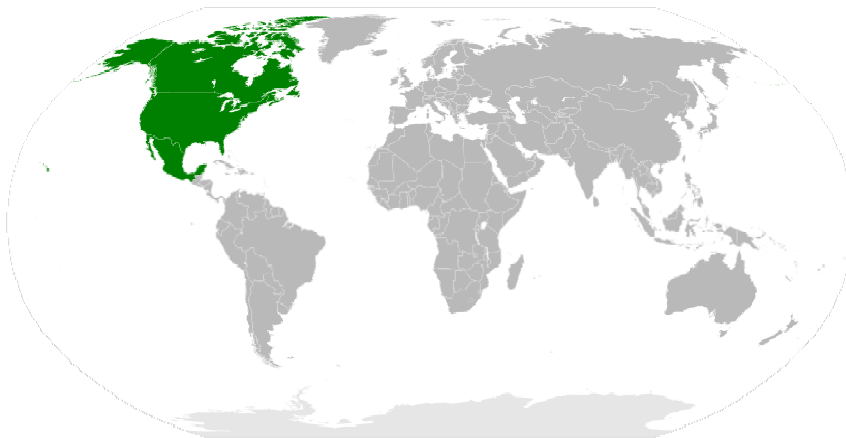


Figura 12. Mapa de los miembros del TLCAN

⁷⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_de_Am%C3%A9rica_del_Norte

== Los objetivos declarados de TLCAN ==

- ❖ Eliminar fronteras para comercializar, y facilitar el cruce por las fronteras del movimiento de bienes y servicios entre los territorios de los países miembros.
- ❖ Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- ❖ Aumentar las oportunidades de invertir en los países miembros.
- ❖ Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- ❖ Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- ❖ Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- ❖ Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
- ❖ Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- ❖ Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- ❖ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado y la solución de controversias.

== Reglas de Origen ==

El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

**Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.

**Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles. Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

**Eliminar restricciones no arancelarias según convenga.

== Barreras Arancelarias y No Arancelarias ==

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

- La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado.
- La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años.
- La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años.
- La categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias) en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá.
- La categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

== Antecedentes ==

Los antecedentes de la integración comercial entre los países de Canadá y los Estados Unidos de América se remontan al año 1965 con la firma del pacto automotor, por el cual ambos países se comprometieron a favorecer específicamente el comercio automotriz y de partes automotoras.

Ante este acuerdo, el gobierno mexicano comenzó el planeamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en el norte de México. El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense.

El cierre del programa de Braceros acarrió una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México razón por la cual antes de culminar el año 1965, se puso en marcha el nuevo programa.

Las maquiladoras son básicamente fabricas de capital extranjero (principalmente estadounidense) ubicadas casi en su totalidad a lo largo de la frontera mexicana y se caracterizan por la diversidad de productos que producen, abarcando desde la industria textil hasta la química, pasando por componentes electrónicos, maquinarias y repuestos para automotores.

== Contenido ==

Consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 secciones, su finalidad es aumentar la competitividad entre las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses.

* Primera parte. Objetivos y Aspectos Generales.

*Definiciones Generales.

*Segunda Parte. Comercio de Bienes.

Trato Nacional y acceso de bienes al mercado, comercio e inversión en el sector automotriz, sector textil y el vestido, reglas de origen, procedimientos aduanales, Energía y petroquímica básica, Sector agrícola y disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias, salvaguardas.

*Tercera Parte. Barreras Técnicas al Comercio.

*Cuarta Parte. Compras al sector Público.

*Quinta Parte. Inversión y Comercio de Servicios.

*Sexta Parte. Propiedad Intelectual.

*Séptima Parte. Solución de Controversias.

3.2.3 Otros acuerdos comerciales de México ⁷⁷

- México a firmado a la fecha un total de 12 Tratados de Libre Comercio que involucra a 49 naciones.
- USA es el principal comprador de producto mexicanos con el 80%.
- USA es el principal proveedor de México con el 54%, seguido de China 8%, Japón 6% y Alemania 4%. Esto cuatro países representan el 70% de las importaciones hechas por el país.

CONSIDERACIONES GENERALES

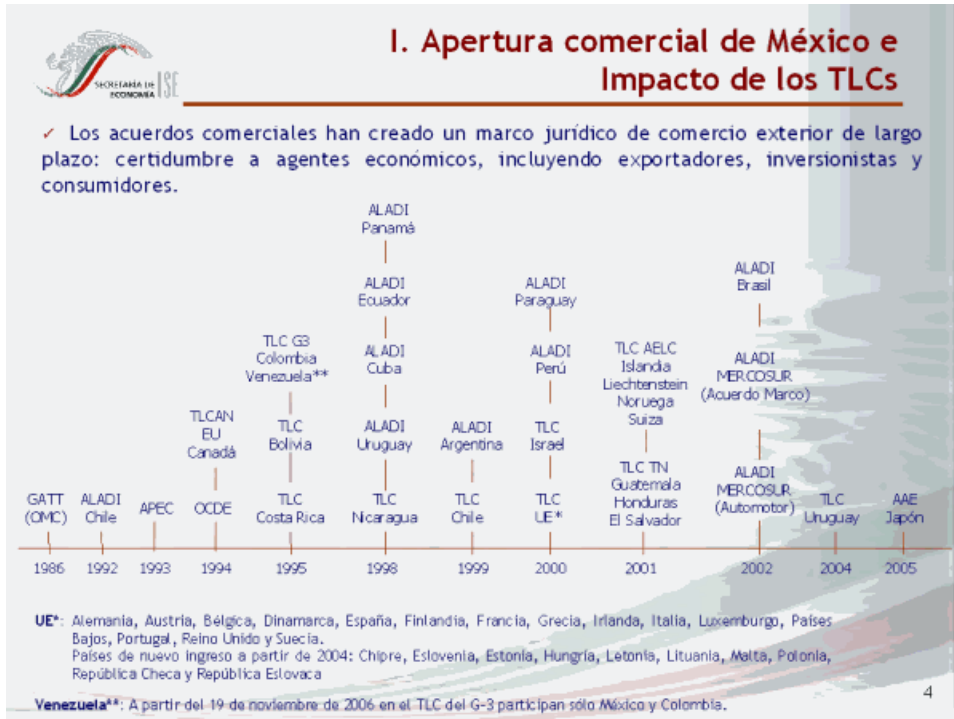
- Ø Estados Unidos de América es el principal socio comercial de México.
- Ø México representa para USA, el tercer lugar en el intercambio comercial.
- Ø El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con la participación de Canadá, Estados Unidos de América y México entra en vigor el 1 de enero de 1994.

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela * * *	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Tabla 39. Los tratados comerciales firmados por México desde 1994

⁷⁷ <http://www.unicaribe.edu.mx/general/anuncios/observatorio/relcom.pdf>

Determinantes de la Competitividad Internacional en México



Gráfica 15. Apertura cronológica y comercial de México

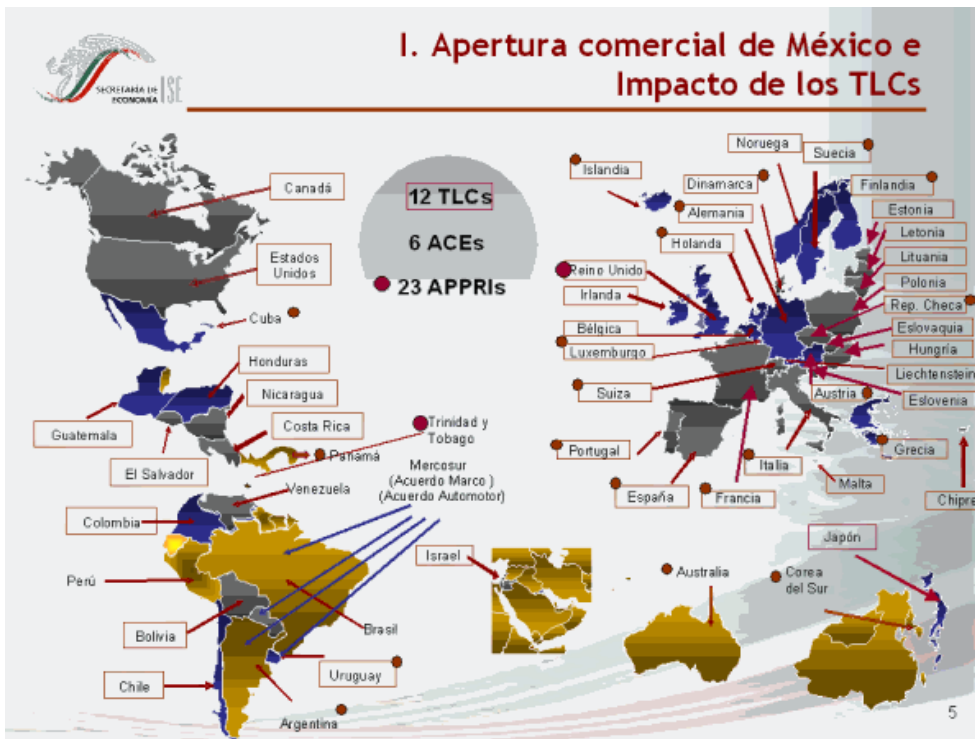
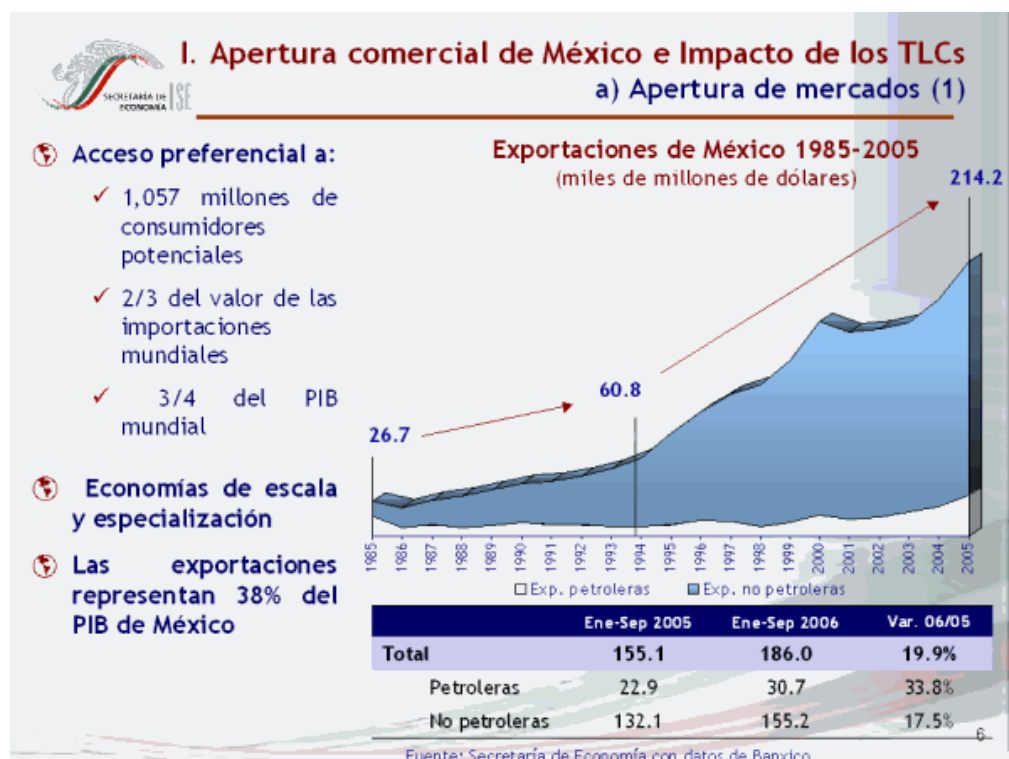


Figura 13. Mapa de la apertura comercial de México



Gráfica 16. Volumen de las exportaciones de México 1985 - 2005

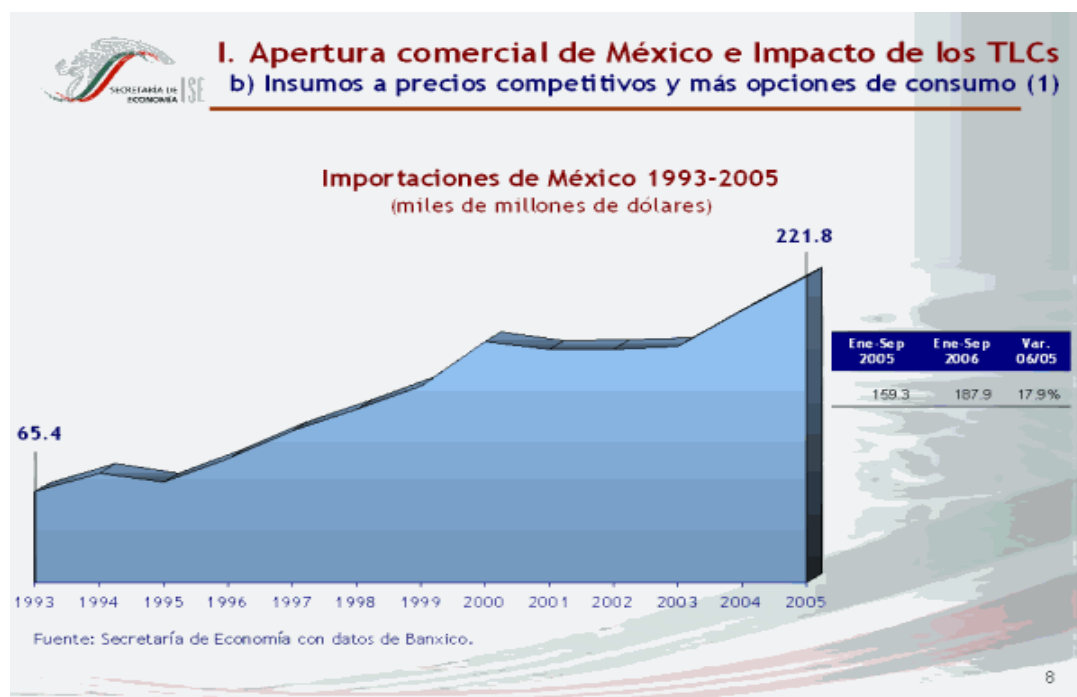
I. Apertura comercial de México e Impacto de los TLCs
a) Apertura de mercados (2)

Tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas durante la vigencia de los TLCs*

	Periodo	Tasa de crecimiento
TLCAN	1993-2005	321.1%
EE.UU.	1993-2005	326.6%
Canadá	1993-2005	170.6%
G3**	1994-2005	490.3%
Costa Rica	1994-2005	344.1%
Bolivia	1994-2005	175.1%
Nicaragua	1997-2005	404.5%
Chile	1991-2005	437.6%
UE 15	1999-2005	69.6%
Israel	1999-2005	132.9%
Triángulo del Norte	2000-2005	60.0%
AELC	2000-2005	-73.8%
Uruguay	2003-2005	90.8%
Japón	2004-2005	23.6%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico. * A partir de 2002, los datos de exportación corresponden a país destino.
** A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia.

Tabla 40. Tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas al 2005



Gráfica 17. Volumen de las importaciones de México al 2005

I. Apertura comercial de México e Impacto de los TLCs
b) Insumos a precios competitivos y más opciones de consumo (2)

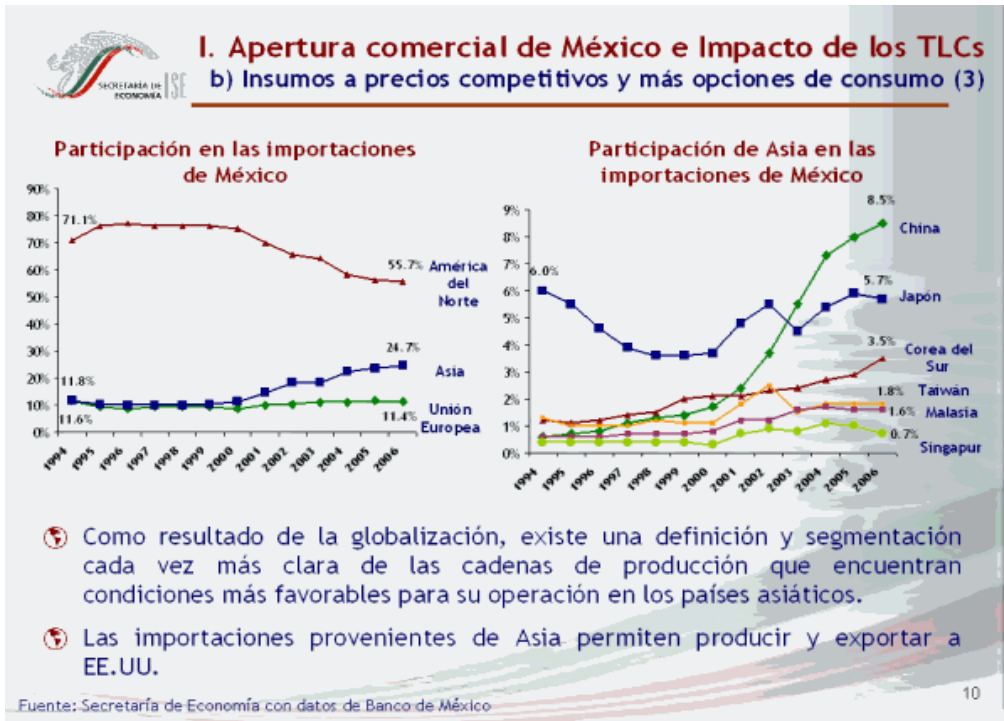
- ⊕ Casi 90% de las importaciones mexicanas corresponden a bienes intermedios y de capital que no se producen en México y que contribuyen a nuestra producción y exportación de mercancías.
- ⊕ El éxito exportador de México no hubiera sido posible sin la valiosa contribución de los insumos que importamos.

Estructura de las importaciones mexicanas 2005

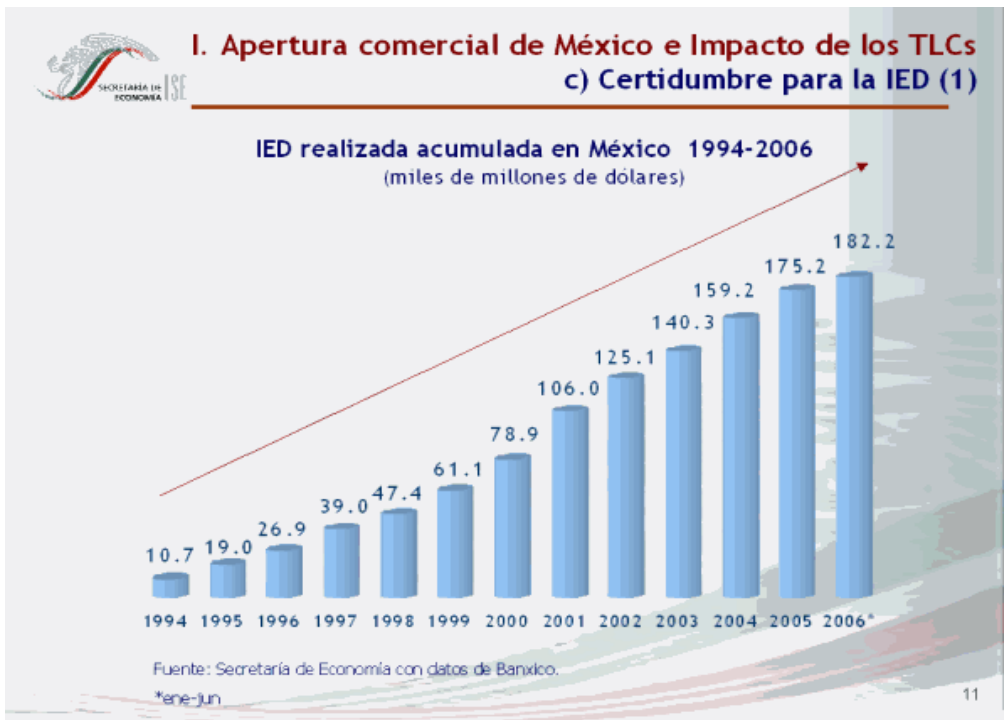
	EE.UU.	UE	Demás socios TLC	TLCs	Resto	Total
Intermedios	77.7%	59.0%	72.9%	74.1%	73.3%	73.9%
Porcentaje de los intermedios						
Temporales y maquila	64.1%	42.2%	62.6%	61.2%	76.4%	64.7%
Definitivas	35.9%	57.8%	37.4%	38.8%	23.6%	35.3%
Capital	10.2%	21.2%	11.6%	12.1%	11.1%	11.8%
Consumo	12.1%	19.8%	15.4%	13.8%	15.6%	14.2%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

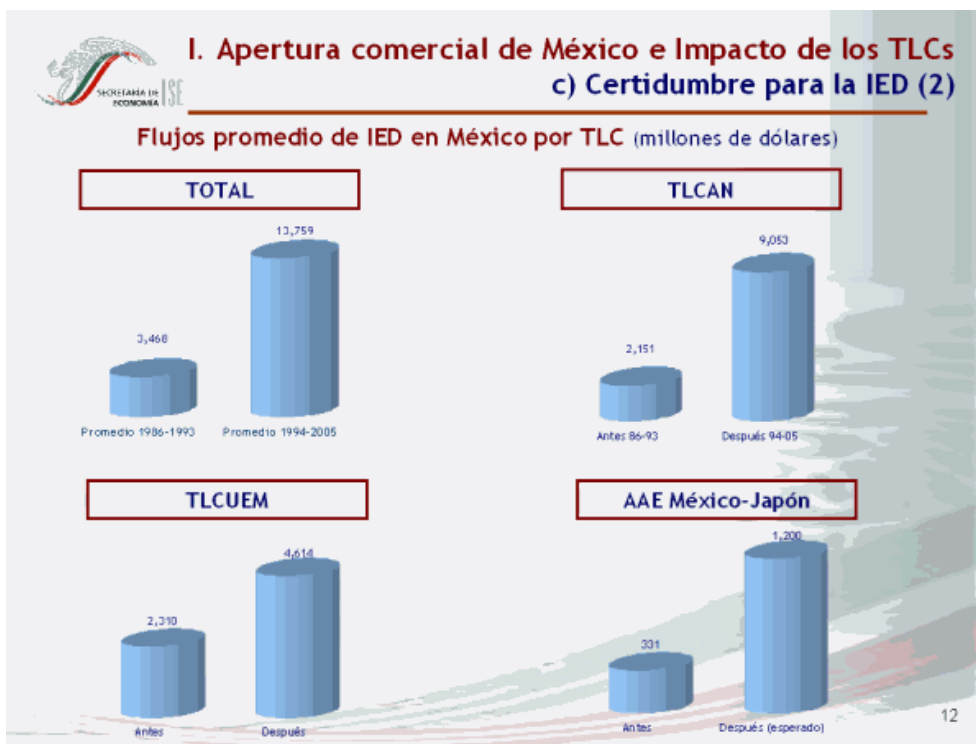
Tabla 41. Estructura de las importaciones mexicanas al 2005



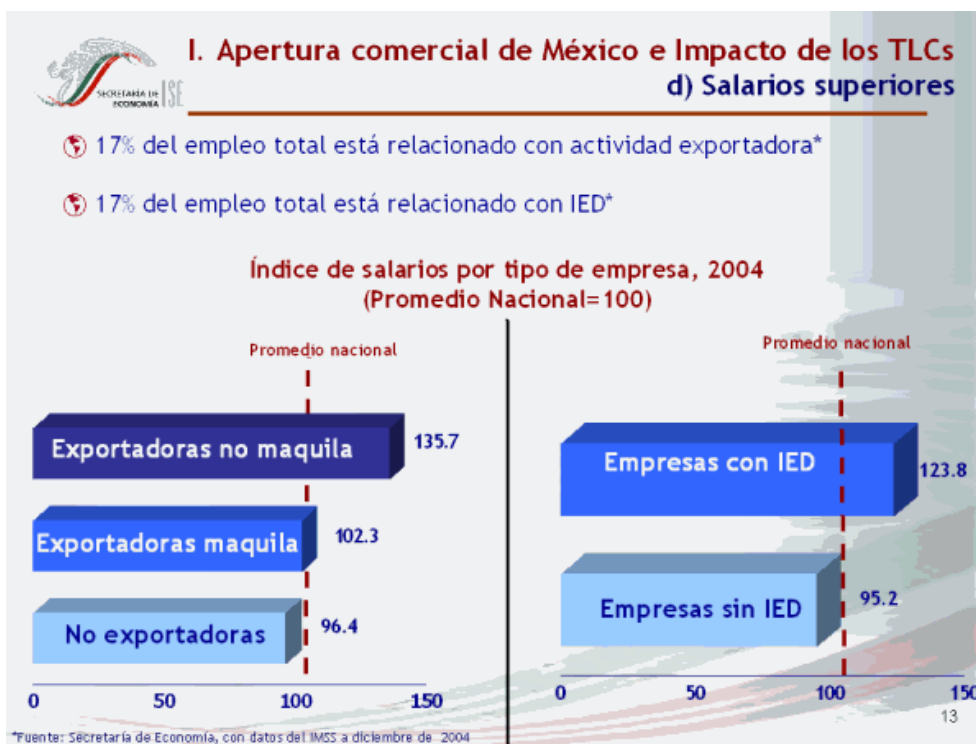
Gráfica 18. Participación de las importaciones mexicanas



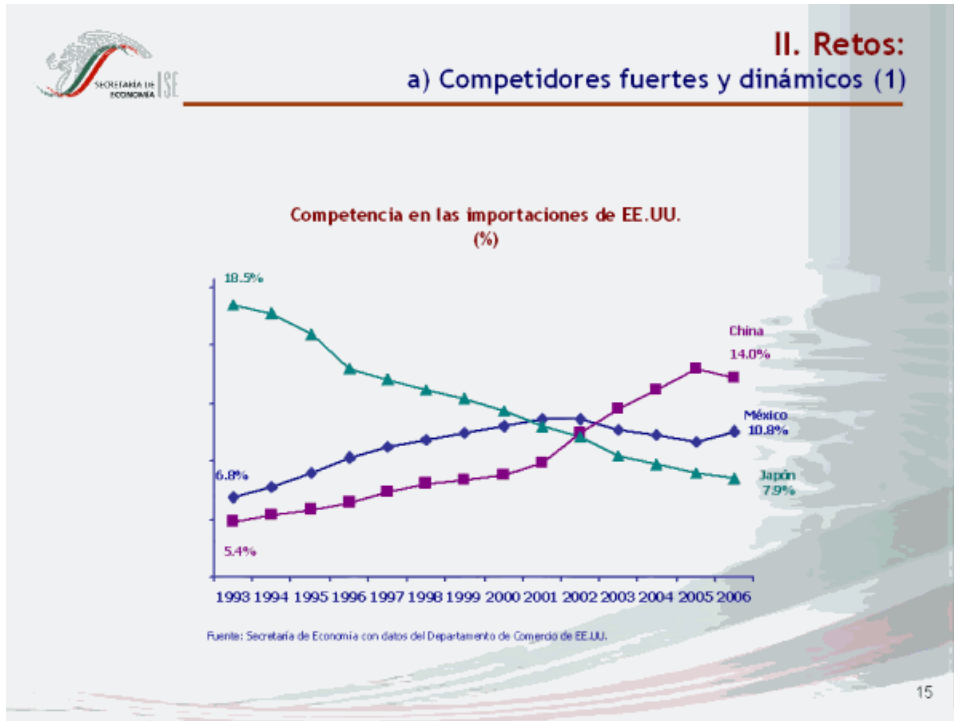
Gráfica 19. IED en México 1994 - 2006



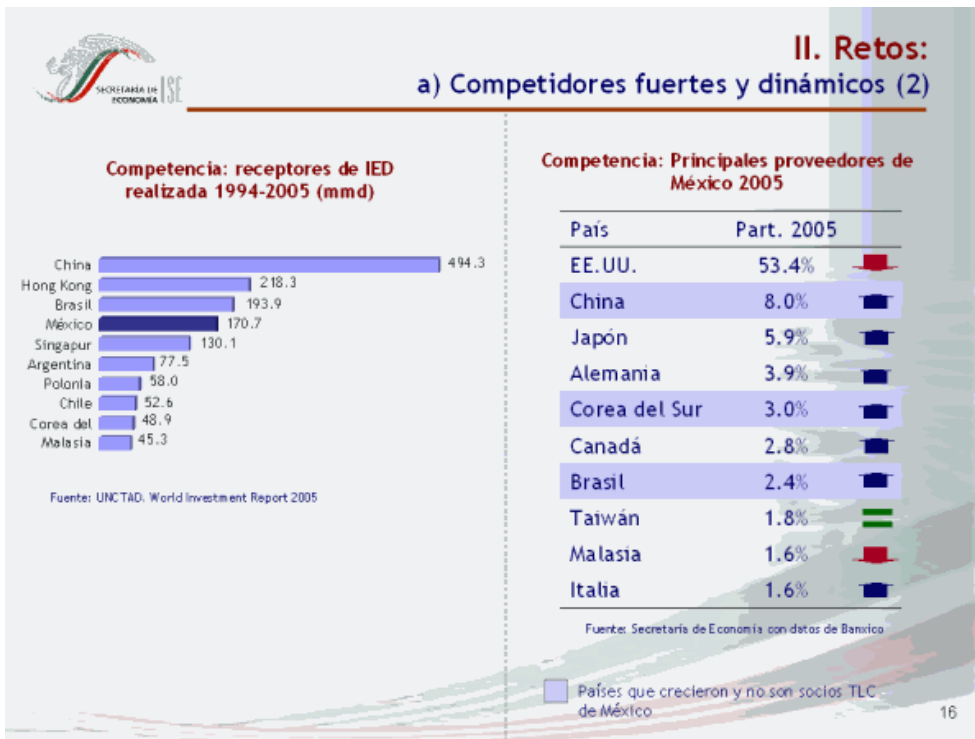
Gráfica 20. IED en México por TLC



Gráfica 21. Salarios por tipo de empresa en 2004



Gráfica 22. Competencia de las importaciones de EU



Gráfica 23. Receptores de IED y proveeduría nacional



Figura 14. Preferencias por negociaciones de nuestros socios

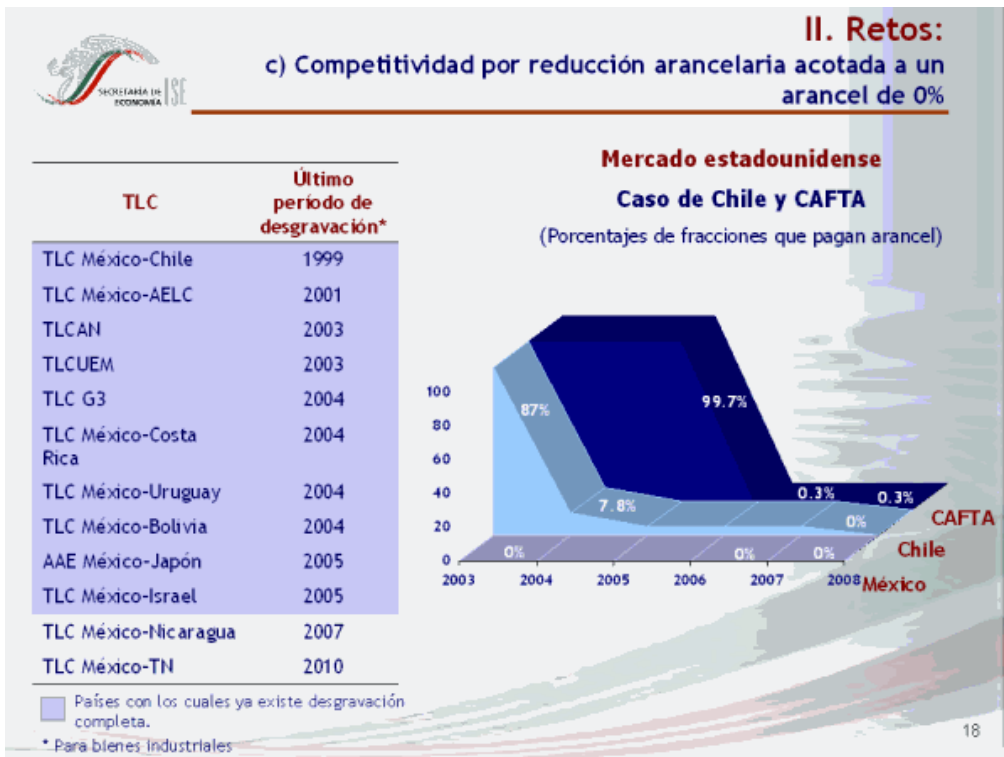


Figura 15. Desgravación arancelaria

Comentarios

- De acuerdo con la Secretaría de Economía, la apertura comercial ha traído importantes beneficios para México en términos de comercio, inversión, empleo, salarios y un entorno de certidumbre para los negocios.
- Existe un gran potencial en el comercio con países con los que México no tiene acuerdos comerciales.
- El entorno de comercio internacional es altamente competitivo y dinámico. Permanecer estático representa costos elevados en el corto y largo plazo.
- Para incrementar la competitividad del país, la apertura comercial por sí sola no es suficiente, es necesario complementarla con otras medidas.
- Las estrategias de profundización y administración de acuerdos existentes, y la negociación de nuevos acuerdos, no son excluyentes.

3.3 DESGLOBALIZACIÓN.⁷⁸

3.3.1 Qué se entiende por globalización⁷⁹

La globalización se confunde de seguido con una imaginaria solidaridad internacional en la que todos los seres humanos del mundo compartirían sus avances tecnológicos y que es todo lo contrario.

Tampoco es una “globalización democrática”, por que si algo que caracteriza a la globalización es la ultraconcentración de la riqueza mundial en manos de una plutocracia de transnacionales corporativas: el 10% frente al restante 90% de los habitantes del planeta que no comparten su riqueza. Es antidemocrático por que es la expresión más acentuada de la concentración del poder monetario de las transnacionales que dominan el seno del G7, bajo la cobertura nuclear de la OTAN y en especial de la superpotencia unipolar EU que ha sido la más beneficiada por ese modelo acaparador de la riqueza mundial.

No existe rubro de la actividad de la economía mundial en el que las transnacionales adscritas al G7 no acaparen por lo menos el 85% de las primeras 500 firmas corporativas globales que aparecen año con año en la clasificación de la revista *Fortune*. Es decir, un poco más del 90% de las principales corporaciones transnacionales globales pertenecen al G10/11, o sea, al Grupo de Basilea (donde tiene su asiento el Banco de los Bancos Centrales, que congrega al G7 (grupo de los siete países más industrializados del planeta), más cuatro: Holanda, Suiza, Bélgica y Suecia para conformar el G10, que en realidad son 11.

Surge un primer axioma: no es lo mismo ser globalizador que estar globalizado. Los globalizadores son el G7 o el G10/11, mientras que los globalizados son los “países emergentes” (no existe una clasificación concensuada y van desde 27 hasta 32 países, entre ellos México, dependiendo de la revista o periódico de finanzas que los invoque) que han padecido los estragos de crisis financieras “globalizadas” (efectos Tequila, Dragón, Samba, Vodka, Tango, etc.) que han perjudicado seriamente sus economías.

Bien vale la pena participar en el estudio que realizó la OCDE para quien la globalización representa un movimiento de conjunto que recubre tres etapas (internacionalización, transnacionalización y la globalización).

⁷⁸ Cf. Hacia la Desglobalización, Jalife – Rahme Alfredo, Jorale Editores 3ª edición. México D.F. 2007

⁷⁹ *Ibid*, págs. 89-98

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- A. La internacionalización ligada al desarrollo de flujos de exportación.
- B. La transnacionalización: vinculada a los flujos de inversiones e implantaciones en el extranjero por medio del outsourcing (deslocalización) y el *downsizing* (adelgazamiento o “flexibilidad laboral”)
- C. La globalización propiamente dicha que corresponde a la instalación de redes mundiales de producción e información.

Por ejemplo, una transnacional como Microsoft ha llegado a tener un valor de capitalización de mercado superior al PIB de México o al de todo el continente africano.

Existe una relación inversamente proporcional entre el valor de la cotización en la Bolsa de una acción de las transnacionales y el número de empleados: a mayor despido de trabajadores, mayor valor en las cotizaciones de la empresa. No hay que hacerse muchas ilusiones: los grandes perdedores del modelo vigente de la globalización son los trabajadores. Pero mucho más los Estados – nación que se encuentran fracturados entre su poder ejecutivo (presionado cupularmente por las transnacionales) y el poder legislativo (presionado por la base de ciudadanos y desempleados). Por ahí, de vez en cuando, solamente el poder judicial de los países altamente democratizados balbucean algunos juicios contra las poderosas transnacionales.

El grave problema es que los tres poderes del Estado – nación (los poderes ejecutivo, legislativo y judicial) se encuentran totalmente desarticulados para enfrentar los retos sociales, humanos y ambientales frente a los excesos de la globalización que ha sembrado el cultivo de la ingobernabilidad al haber polarizado y fracturado a sus sociedades.

Sobretudo, existe un superlativo “perdedor invisible”: el medio ambiente, cuya depredación no es contabilizada por el modelo globalizador que la cataloga como externalidad, es decir, que no tiene incidencia ni incumbencia en el desempeño económico y, por ende, tampoco es contabilizado. Y aquí radica la gran falla del modelo. ¿Puede ser externalidad la depredación de la biosfera que atenta contra todos los seres vivientes de la creación? Dicho en términos terrestres: los economistas deberán actualizar sus modelos reduccionistas y compenetrarse más de los daños que la actividad globalizadora ejerce sobre el medio ambiente, la que deberá ser contabilizada como una internalidad intrínseca del sistema, en lugar de la absurda externalidad.

Desde el punto de vista geoestratégico, la globalización sentó sus reales a partir de la caída del Muro de Berlín como consecuencia del fracaso del comunismo y la disolución posterior de la URSS, mientras el modelo chino se transformaba. Fue muy sencilla la implantación de la globalización al llenar el vacío soviético a partir de tres eventos en 1991: desmembramiento de la URSS; Operación Tormenta en el Desierto contra Irak para controlar el 65% del petróleo global; e inicio de la balcanización, vélgase la redundancia histórica de Yugoslavia.

A pesar de las apariencias, el modelo de la globalización se encuentra fatigado, por lo que deberá reformarse a la luz de los nuevos eventos mundiales coyunturales que han colocado al planeta ante una nueva disyuntiva, dejando atrás la lucha ideológica anacrónica de izquierda y derecha: “globalizadores” (las transnacionales, primordialmente la banca anglosajona) contra “globalizados” (sociedad civil).

El nuevo choque del siglo XXI será y está siendo entre las transnacionales plutocráticas que desean llevar hasta sus últimas consecuencias el modelo de la globalización y la sociedad civil que se ha rebelado al modelo antihumano, depredador y necrófilo que a marginado al 90% de los habitantes del planeta y ha exacerbado la brecha de por sí dispar y polarizada entre pudientes y desposeídos.

3.3.2 Fenómeno de la desglobalización⁸⁰

El economista Stephen Roach, jefe de economistas del banco de inversiones Morgan Stanley y anterior funcionario de la Reserva Federal estadounidense, admite en 2007 que la globalización ha entrado en una zona crepuscular de transición y se encamina irremisiblemente hacia su localización. Advierte que el desequilibrio entre el retorno de capital que se encuentra en sus niveles históricos más altos y la recompensa laboral que se ubica en sus mínimos niveles desde hace 40 años, será revertido por el movimiento del péndulo hacia el poder político que se ha movido hacia la izquierda en EU.

De la globalización a la localización marca un nítido punto de inflexión de una tendencia ineluctable de globalización que se encamina hacia la localización que define como revire político que destaca el interés individual de las naciones. Es decir, el mundo industrializado del G7 pasaría al interés grupal de sus ciudadanos.

En el seno del G7 existe una profunda inequidad en relación a los obreros y/o empleados, donde EU encabeza la desigualdad mayor cuando un segmento laboral dispone de menos resguardos sociales que los otros países tecnoindustrializados.

La globalización es una gran teoría, pero no está funcionando como se ha publicitado. El sesgo a favor del capital de los impactos de la globalización en los países ricos, puede sembrar las semillas de un revire político a favor de la clase obrera en EU, Francia, Alemania, España, Italia, Japón y Australia; además de las implicaciones que tendrá en los países en vías de desarrollo, discriminados tanto en el auge como en el declive de la globalización.

⁸⁰ Íbid, págs. 9 - 56

Por otra parte, de acuerdo con la revista *Foreign Affairs* en su número de enero – febrero del 2007, cuestiona la vigencia de la globalización en un artículo escrito por Rawi Abdela, profesor asociado de la escuela de Negocios de Harvard y Adam Segal, becario de estudios chinos en el Consejo de Relaciones Exteriores con sede en Nueva York. Puntualizan que se han erigido nuevas barreras económicas que ponen en tela de juicio la inevitabilidad de la expansión del libre comercio y sintetizan que el pronóstico del futuro parece mixto: mientras el nuevo nacionalismo económico se asienta, algo de integración probablemente continuará. Avisoran el fin de la globalización económica –el libre flujo global de capitales, bienes y mano de obra-.

El punto más vulnerable de la globalización: la energía (el más globalizado de los productos) se ha vuelto una vez más el objeto de un intenso nacionalismo de los recursos, conforme los gobiernos de los países ricos en recursos imponen mayor control y propiedad sobre tales activos. Puesto que como marchan los mercados petroleros así marcha la economía global.

Bajo esta óptica, las señales serían preocupantes para EU cuando Latinoamérica ha reafirmado su autoridad en los proyectos extractivos que previamente habían cedido a las empresas foráneas, y Rusia utiliza la carta petrolera – gasera para extender su influencia estratégica. Mejor dicho que Latinoamérica, se trata puntual y específicamente de Sudamérica, cuyos mandatarios en su conjunto han captado perfectamente el significado de la relevancia geoestratégica del oro negro, ya que, por desgracia, a los aldeanos neoliberales mexicanos, con el fin de salvarse de la hoguera infernal de la quiebra financiera, les urge regalarlo a las transnacionales texanas y españolas.

El papel del capital se ha visto mermado por las restricciones a los flujos de inversiones entre los países. Es la tendencia en Sudamérica y en el este de Asia, particularmente en Tailandia y Corea del Sur.

De acuerdo con un artículo en el diario *Le Monde* (Globalización y esquizofrenia; 24.1.07), existen cuatro desafíos de la globalización:

1. Las fuerzas económicas emergentes del BRIC (término acuñado por el principal banco de inversiones del mundo, Goldman Sachs: Brasil, Rusia, India y China, que representan el 40% del crecimiento mundial);
2. La peligrosa geopolítica (Medio Oriente, armas nucleares y petróleo);
3. La tecnología (que rompe los lazos sociales clásicos) y,
4. El medio ambiente cambiante de los negocios (el imperativo ecológico y el ascenso de los usuarios).

De acuerdo con el profesor Jalife, el fin de la historia murió el 11 de septiembre de 2001. El mundo poscomunista no es el valle de la felicidad. El capitalismo venció, pero lleva consigo los gérmenes de la contestación. EU ya no es dueño de la globalización, retiene el liderazgo tecnológico, pero la globalización no es más un fenómeno que encabece. La paradoja de EU es que se encuentra demasiado averiado para ser el líder del mundo, pero sigue siendo todavía poderoso –en términos comparativos con sus rivales-, para ser ignorado.

A partir de la Guerra en Irak, el mundo unipolar y unilateral de EU como la más poderosa potencia militar de la historia de la humanidad pasa al traslado horizontal de poder que se encamina hacia la multipolaridad, en la que ha vivido el mundo la mayor parte de su historia; y que será configurada por dos tendencias mayores: el renacimiento asiático y la carrera energética. El mundo no se volvió más seguro después de la guerra fría y una de las razones es el declive de la globalización.

Es fundamental escudriñar puntualmente la diferencia notable entre globalización económica, que versa sobre los intercambios internacionales de bienes y servicios, y la globalización financiera francamente de carácter especulativo.

En contrapunto con la globalización económica, que goza de reglas regidas por la OMC, la globalización financiera se caracteriza por: 1) la desregularización (donde no opera la supervisión gubernamental); 2) su operatividad en los “paraísos fiscales” (off-shore: mediante los cuales las transnacionales evitan el pago de impuestos); 3) su singular “contabilidad invisible” (off balance sheet: no aparecen los activos o pasivos en sus estados contables, sino, que representan operaciones privadas entre particulares), y 4) la creación de exóticas burbujas especulativas mediante los “derivados financieros” de alto riesgo (hedge funds –“fondos de cobertura de riesgo”- swaps, options, forwards, etc).

La globalización financiera se encuentra controlada primordialmente por el G7 (las principales siete potencias tecnoindustriales del planeta: EU, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia, Japón y Canadá) y constituye un distintivo sui generis del feudo anglosajón donde destacan tanto las principales plazas bursátiles de Wall Street y la City, así como los más importantes bancos y corredurías del mundo: Citigroup, HSBC, Goldman Sachs, JP Morgan, etc.

Aún falta la desglobalización financiera, que no tardará demasiado y que significaría el último clavo en el féretro del poder evanescente de la banca israelí-anglosajona.

Los cuatro principales estadios del proceso de globalización se centra fundamentalmente en la economía del conocimiento; su sustento en las transnacionales, y la tecnología de la información como precondition del desarrollo y un cuarto alcance conceptual estratégico: “la globalización financiera es incompatible con la globalización financiera.

La globalización económica ha creado enormes oportunidades económicas, pero también ha incrementado la ferocidad de la competencia. Por ejemplo, China depende primordialmente de las inversiones para propiciar el crecimiento económico basado en el conocimiento como elemento principal de la mezcla industrial. El desarrollo económico mundial de la mayor parte de los países pasa por cuatro estadios: comercio de materias primas y de productos terminados, y exportaciones de capitales y del conocimiento.

Paradójicamente, la aparente mayor fortaleza de la dupla anglosajona, la globalización financiera está resultando su peor vulnerabilidad y no hay que extraviarse en sus espejismos cuando se encuentra plagada de deudas impagables (interna y externa), déficit insostenibles (cuenta corriente y presupuestal), carencia trágica de ahorros y reservas pecuniarias, y varias guerras globales mediante las cuales pensaba capturar riquezas ajenas (petróleo y gas) y cuyos empantanamientos militares en Irak y Afganistán abultan sus adeudos en forma exponencial, lo que se proyecta en el declive inapelable e irreparable del dólar.

Los imperios solían ser acreedores, incluyendo el británico, inventor con Holanda del modelo financierista – mercantilista de dominio mundial, pero EU, en forma temeraria, pretende por primera vez en la historia de la humanidad que una superpotencia deudora prevalezca como controladora del orden unipolar globalizador.

Que el modelo de la globalización en todos sus componentes haya beneficiado mayormente a EU y a otros países del G7 (Japón, Francia y Gran Bretaña), lo que expresa el número de transnacionales con las que cuenta la otrora superpotencia unipolar en la clasificación de Fortune Global 500 de 2006. Cuando el ranking se expresa por el monto de ingresos, EU descuelga en primer lugar con 170 transnacionales, seguido por Japón 70, Francia y Gran Bretaña con 38 cada una, es decir, EU solamente acapara el 34%, mientras cuatro países del G7 concentran el 63.2%. Ahora bien, el total del G7 (cuando se agregan Alemania con 35 transnacionales, Canadá con 14 e Italia con 10) representa el 75%.

Se puede deducir un primer axioma: la globalización en todas sus modalidades ha sido el baluarte del G7 que predomina en un mínimo de 75%.

Si se desea ser más minucioso y vislumbrar la operatividad del G10, que en realidad son 11; es decir, el G7 más Suiza, Suecia, Holanda y Bélgica, cuando se agregan las 17 transnacionales de Suiza, las 14 de Holanda, las 6 de Suecia y las 4 de Bélgica, entonces, el G10/G11 concentraría el 83.2% de la efectividad de la globalización. Queda claro que la globalización beneficia primordialmente al G7 de los países tecnoindustrializados en 75% y al G10/11 EN 83.2%.

Y el BRIC empieza a colocarse en forma interesante: China con 20 trasnacionales, India con 6, Rusia con 5 y Brasil con 4, es decir, con el 7% del total globalizador, mucho menor, de lejos, tanto del G7 como del G10/11, lo que puede ser sumamente engañoso por que oculta la verdadera dinámica de otras variables relevantes que han empezado a asentar sus reales en el planeta.

El momento de globalización petrolera se desprende en la misma clasificación de *Fortune* por ingresos, que cinco de los primeros diez lugares mundiales son ocupados por las trasnacionales anglosajonas: Exxon-Mobil (ranking 1), Royal Dutch Shell (3), British Petroleum (4), Chevron – Texaco (6) y Conoco Phillips (10).

Fortune no tiene más remedio que admitir el dominio de las trasnacionales anglosajonas petroleras en su clasificación selectiva a las que tilda como “empresas de la vieja economía” que conducen la economía global como nunca antes. La vieja economía representa las materias primas y el petróleo.

Curiosamente, las únicas trasnacionales de Latinoamérica que aparecen en los primeros cien lugares son tres petroleras estatales, medidas por el ranking de ingresos: PDVSA de Venezuela (lugar 35), PEMEX de México (40) y PETROBRAS de Brasil (86).

En el corto plazo, el panorama energético de EU es tétrico, como consecuencia de la derrota anglosajona en Irak donde no pudo enajenar sus pletóricos yacimientos. Desde el año 2002 los precios mundiales del petróleo han subido persistentemente conforme el consumo global se ha incrementado. Las amenazas crecientes de violencia a los yacimientos. Oleoductos, instalaciones de almacenaje y a las refinerías, especialmente en el Medio Oriente, han incrementado la demanda privada para tener inventarios en todo el mundo como resguardo a un impacto devastador de su oferta. El fin de la globalización golpeará como nadie a su creador anglosajón, en la misma medida que beneficiará a los productores del oro negro.

El Pentágono publicó un reporte sobre el “peligro” del nacionalismo petrolero en Latinoamérica (Financial Times 25.06.06): los futuros abastecimientos del petróleo en Latinoamérica se encuentran en peligro por la expansión del nacionalismo de los recursos, según un estudio del Comando Sur del Pentágono que refleja las crecientes preocupaciones del gobierno de EU sobre su seguridad energética. Se sigue a una reciente investigación sobre la vulnerabilidad de EU frente a las repetidas amenazas del presidente Hugo Chávez de cortar el suministro de petróleo a EU.

Latinoamérica representa el 8.4% de la producción mundial del petróleo al día, pero su abastecimiento constituye el 30% de las importaciones de EU, alrededor de 4 millones de barriles diarios: México, Venezuela y Ecuador son los principales exportadores de petróleo y productos refinados de LA. Brasil, Argentina y Colombia también producen petróleo, aunque para su consumo doméstico.

La globalización, lejos de ser una fuerza inevitable, pretendió suplantar a los Estados-nación y permitió la paralizante acumulación de la deuda en el tercer mundo que ha reaccionado con la expansión de los movimientos contestatarios del planeta. La globalización se está pulverizando en numerosas piezas contradictorias, mientras los ciudadanos reafirman sus intereses nacionales.

3.3.3 Escenarios posibles para la desglobalización⁸¹

En este contexto de desglobalización irrefutable se antojan tres escenarios: 1.- La globalización suave y reformada; 2.- Regionalización con economía mixta y mayor regulación, y 3.- El neo-renacentismo humanista o socialismo del siglo XXI: el ser humano en el centro de los intercambios en lugar del mercado.

Primer escenario: La globalización suave y reformada.

Así como antes existieron otras civilizaciones fulgurantes en la historia del género humano desde hace 6,000 años, la nueva civilización del siglo XXI tendrá necesariamente que ser menos materialista y más espiritual para equilibrar el tiempo perdido y la armonía extraviada.

El libro *Sobre la globalización (2002)*, escrito por George Soros, que define como el “libre movimiento de capitales y creciente dominio de las economías nacionales por los mercados financieros y las empresas multinacionales”, considera viable la aplicación de ciertas reformas para que las instituciones internacionales alcancen el paso de la economía internacional y puedan aliviar la pobreza. Sucedió todo lo contrario: amén que no existen organismos sociales apropiados para emprender tal tarea trascendental, los organismos internacionales (FMI, BM y OMC) están infectados en sus entrañas como la misma globalización financiera.

Pese a evidencias, existe un segmento de economistas súper influyentes que intentan infructuosamente suavizar y reformar la presente globalización perniciosa con el fin de transformarla en una globalización democrática, como es el caso del israelí estadounidense Joseph E. Stiglitz, quien colaboró activamente en la expansión del modelo en su fase radiante, la década de los noventa que vivió las turbulencias financieras en los mercados emergentes que beneficiaron unidireccionalmente a la banca israelí anglosajona donde brilla intensamente el caso de los hermanos argentino israelí mexicanos Werner Wainfeld, en México, quienes desde sus puestos en la Secretaría de Hacienda operaron el FOBAPROA / IPAB (el mayor fraude financiero en la historia mexicana) en colusión obscena con la banca de inversiones Goldman Sachs, la mayor beneficiada de las ganancias del “efecto tequila” que le costó a México entre 70,000 millones de dólares y 90,000 millones de dólares.

⁸¹ Íbid, págs. 57 - 88

Otro libro llamado *La globalización y sus descontentos*, más allá de su pertenencia pasada al sistema financiero global, Stiglitz solamente pretende suavizar los excesos de la globalización económica. Critica al sistema al que perteneció, pero nunca reniega de él. Y en otro libro de su misma autoría, *Hacer que funcione la globalización*, insiste en que la globalización con la ayuda foránea ha mejorado los niveles de vida de millones alrededor del mundo, lo cual es sumamente discutible. Se contradice cuando afirma que la globalización económica no ha beneficiado al número de personas que debiera, lo cual atribuye a las fallas estructurales de las instituciones financieras internacionales, como a la información limitada y a la competencia imperfecta.

¿Cómo puede existir un libre mercado sin regulación cuando los recursos en el planeta son finitos y la población sigue multiplicándose, mientras fomenta el individualismo egoísta por encima de los mejores valores civilizatorios de solidaridad y filantropía universales? El peor defecto de la globalización es que no aporta civilización alguna.

La globalización no ha funcionado y no se ve cómo las reformas puedan crear una globalización equitativa cuando los mismos organismos internacionales se encuentran en vías de extinción. Hoy China dispone de alrededor de cuatro veces más reservas en divisas que el FMI y los países preferirán mejores empréstitos sin las condicionalidades.

Segundo escenario: Regionalización con economía mixta y mayor regulación.

Tal parece que las tendencias más que hacia una globalización suave y reformada se encaminan firmemente hacia una zona de traslapes y claroscuros donde intentarán coexistir la globalización financiera, a la baja, y la globalización económica, a la alza.

Sudamérica, como nunca en su historia, vive una verdadera liberación financiera y económica, mucho más que política. Para ser libres hay que quitarse los grilletes financieros y económicos, tan nocivos como una invasión militar, que les fueron impuestos por los vencedores de la Segunda Guerra Mundial y la guerra fría, que se autoderrotaron en Irak y Afganistán. Esto lo han entendido perfectamente en Sudamérica, que si bien sigue el ejemplo de la exitosa Unión Europea (unión política y divisa común) tendrá sus características propias de acuerdo a la idiosincrasia, su peculiar momento de desarrollo (muy rezagada en lo tecnológico en el que se tendrá que realizar un milagro cuántico y cuantitativo mediante la creación de complementariedades innovadoras; por ejemplo, el petróleo y gas de Venezuela y Bolivia a cambio de los fecundos recursos humanos y el avance tecnológico de Argentina y Brasil) y su vocación intrínsecamente más humanista, es decir, más solidaria y menos individualmente egoísta.

En forma interesante, como espejo de la desglobalización, el TLCAN, un vulgar tratado mercantilista exageradamente asimétrico, impuesto por el centro de la globalización financiera, EU (a quien benefició en forma exclusiva), ha entrado en grave crisis del lado mexicano, como delata la construcción ignominiosa de muros de toda índole –materiales, espirituales y virtuales- que denotan esquizofrenia del modelo desregulado cuando se aplica desigualmente. Los equilibrios latentes del mundo biológico se cobran las afrentas materiales: la desregulación financiera anglosajona no contempló el “efecto secundario” o “daño colateral”, como ahora sentencia la moda hipermilitarista bushiana, de la masiva migración de México que vació la cuarta parte de su población. Dicho fenómeno se acentuó y se volvió imparable a partir de la entrada en vigor del TLCAN, a riesgo de trastocar la correlación demográfica en el propio EU donde la población mexicana, por extensión la latinoamericana, constituirá, según las proyecciones, su primer segmento étnico en la próxima generación. Esto, dígame lo que se diga, desfigurará radicalmente el alma WASP (*white anglo saxon protestant*), como ha vociferado el racista Samuel Huntington, el patriarca del hiperbólico “Choque de las Civilizaciones”, y que habrá durado solamente un cuarto de milenio.

Una de las consecuencias benéficas del cataclismo del TLCAN ha sido el encierro prematuro del ALCA mediante el cual EU pensaba controlar por la vía mercantilista (y luego militar) a los países latinoamericanos, en especial a los sudamericanos que han tomado un curso histórico de salvación diferente al de México, sumido deliberadamente en la mediocridad.

Si se analiza específicamente a cada uno de los miembros del BRIC, se percibe que la regulación predomina por encima de la desregulación, que favorece al modelo financiero anglosajón (que lo impone por la vía militar nuclear y sus múltiples guerras que libra en todo el planeta) que ha sucumbido en el parasitismo que caracteriza a los pueblos que pronto entrarán en la decadencia.

Pocos, para no decir nadie, desean aplicar el fracaso rotundo del TLCAN, mercantilista a ultranza y discriminatorio en sus entrañas. La tendencia hacia la regionalización, es decir, hacia “uniones” creativas tanto en lo político como en lo económico y financiero, se ha asentado en la Unión Europea cuyo ejemplo empieza a ser seguido en Sudamérica y en menor grado, en el noreste asiático, donde sus tres gigantes: China, Japón y Corea del Sur, sopesan la viabilidad de una divisa común y de un equivalente a un “FMI regional”. En Asia no olvidan el trauma que provocó el “efecto Dragón” de 1997 (totalmente manipulado por la dupla anglosajona) del que se repusieron en forma asombrosa.

Rusia, otro miembro prominente del BRIC, se ha sacudido de la globalización financiera que estuvo a punto de llevarlo al cementerio, para encabezar la globalización petrolera y, sobre todo, gasera a la que han incorporado en forma gradual (y a veces bajo brutales presiones geopolíticas) a su periferia inmediata.

India ha apostado fuerte en la globalización de los servicios, básicamente en el software, que le han rendido muchos frutos, pero aún no desregula su mercado (que concentra a un 80% de miserables) a conveniencia de la dupla anglosajona. Si algunas economías cumplen exquisitamente la definición de mixtas, no de cerrazón absoluta sino de aperturas sensatas con diques apropiados de acuerdo a sus circunstancias, son justamente las de India y China.

EU tendrá que aceptar el mundo multipolar, que además de la UE, Rusia, India y China, será Sudamérica uno de los principales polos del mundo; que con sus dos bloques regionales comerciales, la Comunidad Andina y el MERCOSUR, se encuentran en proceso de fusión para formar una Comunidad de Naciones de Sudamérica basada en la Unión Europea. Con una población de 361 millones tienen planes para un mercado común, una divisa común y una política exterior común.

Los mandatarios de Sudamérica van varios pasos adelante en la transformación del nuevo orden mundial. Se puede estar de acuerdo o en desacuerdo, pero la realidad es que el Con Sur se mueve en sentido opuesto a los intereses de las transnacionales neo liberales de EU.

Argentina Y Brasil se han quitado los grilletes económicos del FMI, a quien han liquidado sus adeudos antes de tiempo con el fin de recuperar la libertad financiera. Bolivia recupera su gas perdido, Venezuela nacionaliza la electricidad y las telecomunicaciones y Ecuador, un país dolarizado, se alista a restaurar su libertad financiera y económica.

En la fase de la desglobalización, la restitución libertaria es más económica y financiera que política propiamente dicha. La desglobalización significa el momento cuando la globalización, totalmente exhausta, es obligada a reconsiderar la vigencia del Estado-nación y el imprescindible factor laboral.

Es evidente que la desglobalización no se hubiese podido generar sin la derrota militar de EU en Irak, que le proveía al modelo económico y financiero eminentemente plutocrático de la globalización su paraguas nuclear.

Sudamérica, más que Latinoamérica, acelera su rompimiento con el decálogo neoliberal del Consenso de Washington impuesto por la unipolaridad estadounidense en 1991, como consecuencia del derrumbe del imperio soviético.

Sudamérica, con una superficie de 17 millones de kilómetros cuadrados (casi el doble de Canadá, EU y China, respectivamente) ha tomado conciencia de que se puede posicionar como la nueva potencia económica y ecológica del siglo XXI.

En los dos rubros más relevantes del siglo XXI, energéticos y medio ambiente, Sudamérica ocupa un lugar privilegiado. La Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN) ha resaltado que es la zona más valiosa en diversidad planetaria, con la principal diversidad florística y la mayor riqueza de

flora de alta montaña al norte de los Andes, y en cuya cordillera se concentra el mayor número de especies de aves del mundo. La región cuenta con 8 millones de kilómetros cuadrados de bosques y el 27% del agua dulce del planeta que simboliza un estratégico “banco de agua potable”.

Por su propia naturaleza, el proceso multidimensional de regionalización en varias partes del planeta (la Unión Europea, el bloque de las naciones del sudeste asiático y el Mercosur), obliga a un pluralismo ideológico más enriquecedor que el unilateralismo neoliberal anglosajón como reflejo de la biodiversidad de todas las especies vivientes de la creación.

Hablando del Sudeste asiático (ASEAN), es un bloque de países compuesto por Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar (antes Birmania), Singapur, Tailandia y Vietnam; quienes contemplan establecer una zona de libre comercio en el 2015 y se pudiera decir que va en sentido opuesto al TLCAN, cuyo ejemplo pernicioso nadie desea imitar, al proponer salvaguardas de protección a los trabajadores migrantes de la región.

Una cosa es segura: mucho del futuro de la integración paulatina del nuevo bloque económico comunitario dependerá de mantener contentos y en equilibrio a EU y a Rusia, lo que denota fragilidad intrínseca del ASEAN, quizá el bloque más plural del planeta, que tendrá que quedar bien con Dios y con el Diablo para poder prosperar.

Destaca la riqueza cultural del ASEAN y su ecumenismo religioso: 240 millones de islámicos; 170 millones de budistas y 90 millones de católicos en Filipinas, cuya patrona es la virgen de Guadalupe. También constituye la zona islámica más densamente poblada del planeta, que concentra al 16% del total de los 1,500 millones de islámicos del planeta.

Tercer escenario: El Neo-renacentismo humanista, el ser humano en el centro de los intercambios en lugar del mercado.

Basta y sobra colocar al ser humano en el centro inmutable de la nueva econometría de la conducta económica para transformar a la biosfera; basta y sobra transmutar las absurdas externalidades de la economía, que no contabiliza el daño ambiental, por ser supuestamente ajeno a su alucinante despliegue teórico, en internalidades que toman en cuenta la relevancia vital del medio ambiente y sus repercusiones consabidas en nuestros códigos genéticos para recrear el universo.

No importa el modelo vigente en boga: desde los extremos del colectivismo hasta el individualismo, aunque la historia ha demostrado que ha sido mejor su combinación regulada, basta y sobra ubicar al ser humano y por consecuencia al bien común, en el centro de la nueva econometría humanista, no como variable sino como su constante inmutable, para realizar los milagros laicos del siglo XXI.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

En la fase de desglobalización se encuentra superada la añeja dicotomía ideológica de la guerra fría, entre derecha e izquierda.

Por alguna razón, en épocas críticas de inflexión, los seres humanos recurren al mejor acervo de su pasado, como sucedió después de la caída de Constantinopla, la capital del imperio romano oriental (Bizancio) en 1453, que sucumbió al asedio del emergente imperio otomano, lo cual gestó indirectamente el renacimiento que fusionó el humanismo filosófico con la perspectiva artística. El renacentismo humanista fue posible gracias a la colaboración ciudadana, un término nodal del bien común en el que sus principales componentes estaban de acuerdo.

Lo más importante fue que el renacimiento, humanista, tenía muy clara la perspectiva no solamente pictórica sino, sobre todo, de que el ser humano se encontraba en el centro de todas las cosas. La meta humanista y su horizonte ético y estético son los que hicieron posible la fecundación renacentista.

Justamente el Renacimiento fue un gran periodo de crecimiento económico y comercio internacional gracias o a pesar de la regulación.

3.4 Crisis económica mundial 2008

3.4.1 Definición

Por crisis económica de 2008⁸² se conoce a la percepción de crisis económica mundial que comenzó ese año, originada en los Estados Unidos. Entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.

A continuación se hace una muy breve reseña de algunas crisis mundiales.⁸³

1720

Quiebra en diciembre en la gran Bretaña, después de una onda especulativa que provoca la quiebra de la Compañía Marítima del Sur y del Banco Law.

1882

“Crack” del banco católico francés Unión General. Las bolsas de Lyon y París caen, y Francia entra en crisis económica.

1929

Jueves negro en Wall Street, el día 24 de octubre. El índice Dow Jones de la bolsa de Nueva York pierde más de 22% en las primeras horas de la jornada, a pesar de recuperarse a lo largo de la jornada y quedar en -2.1%. El 28 de octubre cae nuevamente en 13% y el día 29 en 12%. Esa crisis obliga al fin de la especulación de la Bolsa y marca el inicio de la Gran Depresión en los Estados Unidos y de una crisis mundial que afecta especialmente a Europa.

1987

Wall Street se desmorona el día 19 de octubre después de la divulgación de datos que muestran un importante déficit comercial y un aumento en las tasas de interés del Banco Central Alemán. En un día, el Dow Jones pierde 22.6% y otros índices registran importantes pérdidas, mostrando la interdependencia de los mercados mundiales. Se trata del primer “crack” en la era de la informática.

1998

Agosto negro en Rusia. El rublo pierde cerca del 60% de su valor en once días. Rusia vive una crisis económica y monetaria vinculada en parte a la crisis asiática de 1997.

⁸² http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_2008

⁸³ <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u453883.shtml>

2000

La bolsa electrónica vive su primera gran crisis. El índice Nasdaq, que concentra los valores de Internet y de tecnología, cae 27% en las primeras semanas de abril y pierde 39.3% en un año. Esa quiebra repercute en todos los mercados vinculados a la nueva economía.

2001

Los atentados del 11 de septiembre en Estados Unidos, que dejan más de 3,000 muertos, provocan el cierre de la Bolsa de Nueva York durante una semana. En su reapertura, el índice Dow Jones sufrió la mayor pérdida en puntos de su historia, de 684.81 puntos.

2002

La falsificación de las cuentas de la empresa americana Enron y el fraude del grupo de telecomunicaciones Worldcom desestabilizan las Bolsas del Mundo. Los mercados registran quiebras inéditas: Frankfurt pierde -43.9%, París -33.7% y Londres -24.8%.

2008

Las consecuencias de la crisis “subprime” (créditos hipotecarios de alto riesgo) en Estados Unidos se propagan a los mercados financieros mundiales. En los primeros meses del año, los principales índices pierden más de 25%. La Crisis se agrava en el inicio de octubre con quiebras de casi 10% en varios mercados mundiales el lunes 6 de octubre.

El consenso entre los economistas presume que la crisis financiera de 2008 se desató de manera directa debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en el año 2006, que provocó aproximadamente en octubre de 2007 la llamada crisis de las hipotecas subprime. Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave desde inicios de 2008, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense, y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez, y causando, indirectamente, otros fenómenos económicos, como una crisis alimentaria global, diferentes derrumbes bursátiles (como la crisis bursátil de enero de 2008 y la crisis bursátil mundial de octubre de 2008) y, en conjunto, una crisis económica a escala internacional

3.4.2 Evolución de la crisis

Las causas fundamentales de la crisis son complejas: un sistema bancario desregulado o mal regulado, especialmente en los sectores del préstamo y la inversión, que dio lugar a la creación de vehículos hipotecarios prácticamente especulativos para personas con mal crédito o sin una fuente de ingresos estable. Todo ello, unido a tasas de interés bajas de la autoridad monetaria de Estados Unidos durante varios años ofreció un espacio propicio para la especulación y sobre-extensión del crédito.

Los inicios de la crisis datan de mediados del año 2007, con los primeros síntomas de las dificultades originadas por las hipotecas subprime. A fines de 2007 los mercados de valores de Estados Unidos comenzaron una precipitada caída, que se acentuó gravemente en el comienzo del 2008. La confluencia de otros eventos de particular nocividad para la economía estadounidense (subida de los precios del petróleo, aumento de la inflación, estancamiento del crédito), exageraron el pesimismo global sobre el futuro económico estadounidense, hasta el punto de que la Bolsa de Valores de Nueva York sucumbía diariamente a 'rumores' financieros. Muchos opinan que esto fue lo que precipitó la abrupta caída del banco de inversión Bear Sterns, que previamente no mostraba particulares signos de debilidad. Sin embargo en marzo del 2008, en cuestión de días fue liquidado en el mercado abierto y posteriormente en un acto sin precedentes, la Reserva Federal maniobró un 'rescate' de la entidad, la cual terminó siendo vendida a precio de saldo a JP Morgan.

Tras un respiro primaveral, los mercados bursátiles de Estados Unidos volvieron a una extrema debilidad, entrando oficialmente en caídas superiores al 20% en junio, lo cual se considera un mercado en retroceso extendido ('bear market'). Esto volvió a ser liderado por malas noticias en el sector financiero, donde se comenzaron a dar quiebras bancarias, incluyendo la caída del banco IndyMac, la segunda quiebra más grande en términos de dólares en la historia del país, con el riesgo latente que otros bancos regionales también pudiesen terminar igual por la crisis.

La crisis tomó dimensiones aún más peligrosas para la economía de Estados Unidos cuando las dos hipotecarias más grandes del país, Freddie Mac y Fannie Mae, que reúnen la mitad del mercado de hipotecas, comenzaron a ver sus acciones atacadas por especulación extrema, a tal punto que a principios de julio, el gobierno de Estados Unidos y la Reserva Federal nuevamente tuvieron que anunciar un rescate para esas entidades financieras. Tal decisión creó consternación en varios sectores liberales, que adujeron que tales rescates solo empeorarían a largo plazo las prácticas éticas de los inversionistas, fomentando con dinero público la temeridad. Durante ese periodo, la FED, así como otros bancos centrales, continuaron inyectando liquidez al mercado, por valor de cientos de miles de millones de dólares, euros o libras esterlinas.

El 15 de septiembre, el Banco de Inversión Lehman Brothers pidió protección crediticia ante la ley, oficiamente declarándose en quiebra financiera. Mientras tanto, el banco de inversión Merrill Lynch fue adquirido por Bank of America, a mitad de su valor real. Los candidatos presidenciales de EEUU en ambos partidos y la prensa comenzaron a catalogar la situación de 'pánico financiero', 'crisis económica en el país' y de 'colapso'.

El dólar estadounidense sufrió un proceso constante de devaluación (el término correcto sería depreciación) y el déficit comercial que continuó batiendo récords. La ventaja exportadora por un dólar débil fue completamente anulada en el intercambio comercial por el alza de los precios del petróleo, del cual EEUU importa el 50%. Millones de familias comenzaron a perder sus hogares, e instituciones como GM, Ford y muchas aerolíneas empezaron a tener serias dificultades. Los índices de confianza del consumidor se situaron sus más bajos niveles históricos (algunos datan de los años 50), y se produjo un alza del desempleo en Estados Unidos y otros países desarrollados.¹

Las autoridades económicas, desde el inicio de la crisis, han optado por diferentes soluciones: la inyección de liquidez desde los bancos centrales, la intervención y la nacionalización de Bancos, la ampliación de la garantía de los depósitos, la creación de fondos millonarios para la compra de activos dañados o la garantía de la deuda bancaria. Las medidas parecen tener como objetivo mantener la solvencia de las entidades financieras, restablecer la confianza entre entidades financieras, calmar las turbulencias bursátiles y tranquilizar a los depositantes de ahorros.

Crónica del Septiembre negro ⁸⁴

- Domingo 30 de septiembre.

Lehman Brothers presenta la protección por bancarrota; su rival, Cerril Lynch, acuerda ser comprado por Bank of America.
Diez de los principales bancos del mundo acuerdan establecer un fondo de emergencia por 70 mil millones de dólares.

- Martes 16 de septiembre.

La Fed anuncia el rescate de la aseguradora AIG

- Miércoles 17 de septiembre.

El banco británico Lloyds TSB acuerda comprar a su rival HBOS.

- Jueves 18 de septiembre.

El estado de Nueva York comienza una investigación sobre las ventas cortas de acciones de las principales firmas de Wall Street, como Golman Sachs y Morgan Stanley.

⁸⁴ El Financiero, 30/sep/08, pág. 3

➤ Viernes 19 de septiembre

El secretario del Tesoro, Henry Paulson, pide al gobierno de EU que invierta cientos de miles de millones de dólares para liberar los balances de las firmas financieras de activos hipotecarios tóxicos.

➤ Sábado 20 de septiembre

El gobierno de Bush pide al Congreso poderes extraordinarios para usar 700 mil millones de dólares, para rescatar firmas financieras.

Autorizan la compra de los negocios centrales estadounidenses de Lehman por parte del banco británico Barclays.

➤ Domingo 21 de septiembre

Goldman Sachs y Morgan Stanley logran la aprobación para transformarse en bancos tradicionales.

➤ Lunes 22 de septiembre

Nomura Holdings dice que comprará la franquicia de Lehman en Asia – Pacífico, incluidos Japón y Australia. También adquiere el negocio en Europa. Morgan Stanley acuerda vender una participación accionaria de hasta 8,500 millones de dólares al banco japonés Mitubushi UFJ Financial Group.

➤ Miércoles 24 de septiembre

Berkshire Hathaway de Warren Buffet dice que comprará hasta 9 por ciento de Goldman, quien vende 2,500 millones de dólares en acciones ordinarias.

El FBI investiga a Fannie Mae, Freddie Mac, Lehman Brothers Holdings Inc. y la Aseguradora American International Group Inc. y sus ejecutivos señor, sobre potenciales fraudes con hipotecas.

➤ Jueves 25 de septiembre

El presidente George W. Bush, líderes demócratas y republicanos de la Cámara y del Senado y los candidatos presidenciales, se reunieron para buscar un acuerdo sobre el rescate, sin éxito.

Cierra Washington Mutual y vende sus activos a JP Morgan.

➤ Sábado 27 y Domingo 28 de septiembre

Los líderes del Congreso de EU dijeron que habían logrado las bases amplias de un acuerdo para autorizar el rescate financiero.

➤ Lunes 29 de septiembre

Rechaza la Cámara de Representantes el plan de rescate financiero. Días más tarde será aprobado.

Mientras tanto, la ola de rescates financieros por la crisis crediticia que atraviesa EU se expandió a Europa.⁸⁵ Los bancos centrales de Estados Unidos, Asia y Europa inyectaron fuertes sumas de dinero al mercado para darle liquidez.

A finales del mes de septiembre, se anunció que el gigante Citigroup comprará las operaciones bancarias de Wachovia, el cuarto banco estadounidense.

En Europa, los gobiernos de Bélgica, Holanda y Luxemburgo tomaban medidas para nacionalizar parcialmente al grupo belga – holandés Fortis, con una inyección de más de 16 mil millones de dólares. Por su parte, el prestamista alemán Hypo Real State se aseguraba una línea de crédito del gobierno y bancos germanos por hasta 35 mil millones de euros.

También se dio a conocer la nacionalización de la firma hipotecaria británica Bradford & Bingley. Al respecto, El Banco Santander reveló que comprará las sucursales y activos de esa institución, en unos 773 millones de euros, casi mil millones de dólares.

Otros acuerdos de rescate surgían en Islandia, Rusia y Dinamarca. En Islandia, el gobierno anunció que otorgará al banco en dificultades, Glitnir, unos 600 millones de euros a cambio de 75% de las acciones de la institución.

Los principales bancos centrales del mundo redoblaron ayer sus esfuerzos para revivir el paralizado sistema financiero global, mediante millonarias inyecciones de dinero. Para mitigar la crisis financiera que tiene su origen en el colapso de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos, la Reserva Federal (Fed) anunció una expansión de 330 mil millones de dólares en sus swaps cambiarios para impulsar la liquidez en los mercados.

El anuncio de la Fed se conoció luego de que el Banco Central Europeo y sus pares asiáticos inyectaran millones de dólares en los mercados de dinero, en un intento por evitar que los bancos comerciales acaparen efectivo y arrastren al colapso a la economía mundial.

⁸⁵ El Financiero, 30/09/08, pág. 5

3.4.3 Cómo le afectará a México la crisis mundial⁸⁶⁸⁷

Los efectos serán de dos tipos debido a la manera en que la crisis está perjudicando a la economía de Estados Unidos. El primero es resultado de la contracción en el crédito de aquella economía, y el segundo será por la menor producción y empleo, como consecuencia de la caída que habrá en el consumo y en la inversión.

Ante los mayores riesgos en el sector financiero y las pérdidas de las empresas en el ramo, el monto del crédito se ha reducido de manera drástica, lo cual será peor en los siguientes meses. Esto comprime la cantidad de recursos que tienen las empresas para invertir tanto en su país como el nuestro. Además, los bancos extranjeros que operan en México serán presionados para transferir recursos a sus casas matrices, a fin de que éstas puedan capitalizarse y cubrir sus pérdidas.

Como resultado directo, una gran cantidad de proyectos de inversión, incluso ya aprobados, se cancelarán en las siguientes semanas, con lo que se reducirán los nuevos empleos para nuestros trabajadores tanto aquí como en Estados Unidos. Consecuentemente veremos una menor cantidad de transferencias de emigrantes mexicanos hacia sus hogares, con lo que bajará el ingreso en zonas marginadas del país.

Las remesas alcanzaron 24 mil millones de dólares el año pasado. Si se supone una reducción equivalente a 10% debido a la desaceleración, habrá una pérdida esperada de 2.4 mil millones de dólares en el año. También se prevé que pudiera haber repercusiones en otros sectores como el turismo, que el año pasado generó casi diez mil millones de dólares para el país.

Un segundo canal de transmisión de la crisis estadounidense hacia México es la desaceleración en el consumo en EU y, por ende, la reducción de sus importaciones. Teniendo en cuenta que cerca de 80% de nuestras ventas foráneas se destinan a la Unión Americana, el impacto en los sectores exportadores es inevitable.

Dos datos importantes a revisar son:

1. Cuáles son los sectores que exportan más.
2. Qué porcentaje de la producción total de estos sectores representan sus exportaciones.

⁸⁶ El Financiero, 30/09/08, pág. 29

⁸⁷ El Financiero, 9/10/08, pág. 5A

De este modo es posible observar el impacto que se tendrá en la economía nacional. Dada la situación, un supuesto creíble es que las importaciones en EU se reduzcan alrededor de 10%. Según datos del INEGI, las exportaciones de México a EU en julio fueron poco menos de 22 mil millones de dólares, con un acumulado en el año de casi 141 mil millones. Al cierre de 2007 este dato alcanzó 220 mil millones, es decir que una baja de 10% equivaldría a una pérdida aproximada de 22 mil millones de dólares para la economía mexicana, casi 2% del PIB.

Pero no todos los sectores serán afectados por igual, ya que no en todos es igual de importante la exportación. Por ejemplo, la industria automotriz envía a EU y Canadá casi 60% de su producción de vehículos ligeros. Así existen actividades como la textil que venden el exterior gran cantidad de su producción y casi toda a la Unión Americana. Por otro lado, el sector de alimentos, bebidas y tabaco exporta 17% de su producción total; la industria maderera 24; la industria papelera y editorial, 38; sustancias químicas, derivados del petróleo y caucho, 60. En conclusión, si bien las repercusiones de la crisis en la economía más importante del mundo tendrán efectos diversos en el país, por el simple hecho de la reducción del consumo, de las importaciones que se hagan de México y de la situación de los trabajadores mexicanos en EU, habrá un costo importante para nuestra economía.

La economía mexicana se encamina hacia una crisis de ahorro combinada con otra de pagos, debido a que están perdiendo fuerza las fuentes de captación de recursos.

En el actual panorama, 63% de los hogares en el país no tiene la capacidad de ahorrar, esto indica que aproximadamente 16 millones 684 mil hogares de un total de 26 millones 541 mil en el país enfrentan esa situación. Además un 30% de los hogares (7 millones 941 mil), lejos de ahorrar, se endeudan para complementar su ingreso, y cada vez destinan mayor parte de su gasto al pago de tarjetas de crédito bancario y de casas comerciales.

En 2000 se destinaba 1.4% del gasto de los hogares para cubrir adeudos, mientras que en la actualidad ese porcentaje llega al 4.3%, esto es, más del triple, según la Encuesta de ingreso – gasto de los hogares. La limitada capacidad de ahorro que enfrenta la economía hace difícil sobrellevar una situación de alta inflación y devaluación, como la que se está generando en el país, que ya ha empezado a debilitar las escasas fuentes de recursos.

En este entorno la captación bancaria como proporción del PIB ha pasado de 16.9 a 15.9%. La escasez del ahorro se puede observar también por el número de cuentas de depósito per cápita, que en México es de 0.3 cuentas, muy por debajo de otros países emergentes, como Chile, donde existe una cuenta por cabeza. Nuestro país se encuentra muy alejado de las economías desarrolladas, donde existen en promedio dos cuentas bancarias por persona.

Entre los factores que están afectando la captación bancaria, se encuentran la tendencia a la baja de los rendimientos para el ahorro ó la inversión, lo cual, junto con mayores niveles de inflación, propicia tasas reales negativas. Así, el actual escenario del país se aleja de los objetivos del gobierno, que sustenta su política de financiamiento en la consolidación de las fuentes internas de ahorro, como requisito fundamental para impulsar mayores niveles de inversión productiva.

Por el contrario, México se encuentra imposibilitado para activar el circuito ahorro – inversión, necesario para que la economía nacional enfrente los embates de la crisis financiera internacional. El ahorro total de la economía se ha estancado, pues en promedio se ubicó en 22% del PIB entre 2004 y 2007, nivel menor que 23.8% que alcanzó en 2000.

Por cierto, en un artículo publicado por *Publimetro*⁸⁸, señala que las presiones, el estrés y la angustia provocada por la crisis económica en nuestro país, representan 60% de las preocupaciones y factores directos o indirectos en las consultas al psicólogo.

La consultoría Servicios Integrales en Psicología, señaló que las personas de la tercera edad, madres solteras y los padres de familia en general, son los más vulnerables a somatizar los problemas financieros, que pueden detonar una depresión y hasta suicidios en casos extremos. Ante este panorama, los expertos recomiendan no gastar más del ingreso de cada familia, evitar asistir a centros comerciales, hacer terapia de familia y acudir a consulta.

3.4.4 Pronóstico de crecimiento y plan de acción para México en 2009

El FMI redujo la expectativa de crecimiento para el país, de 2.4 a 2.1% para este año y de 2.4 a 1.8% para 2009. México tendrá una de las menores tasas de crecimiento en América Latina, debido a los fuertes vínculos con la economía de Estados Unidos, que ya está ó se encuentra cerca de una recesión.

Para la mayor economía del mundo, el organismo estima que en este año el Producto Interno Bruto (PIB) 1.6% pero reducirá su crecimiento a sólo 0.1% para 2009.

En cuanto a la economía mundial, se prevé que crecerá este año 3.9% y se reducirá a 3% el siguiente. De las mayores economías, China será la más dinámica, con tasas de crecimiento de 9.7 y 9.3%.

⁸⁸ Publimetro, 14/10/08, pág. 11

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Economías desarrolladas	1.5	0.5
EU	1.6	0.1
Alemania	1.8	Nd
Francia	0.8	0.2
Italia	-0.1	-0.2
Japón	0.7	0.5
Reino Unido	1.0	-0.1
Economías en desarrollo	6.9	6.1
China	9.7	9.7
India	7.9	6.9
Brasil	5.2	3.5
México	2.1	1.8
Rusia	7.0	5.5

PIB, variación % anual de acuerdo al FMI

Con el objetivo de mitigar los efectos negativos de la crisis financiera y la consecuente desaceleración económica global, el presidente Felipe Calderón propuso al Congreso de la Unión en los primeros días de octubre del 08, la puesta en marcha del Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo, que busca empujar la economía con recursos públicos cercanos a 1.0% del PIB.⁸⁹

El plan anticrisis consta de cinco medidas: ampliar el gasto público en materia de infraestructura, cambiar las reglas para agilizar el ejercicio de ese gasto, construir una refinería, lanzar un programa extraordinario de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), y aplicar un programa de desregulación y desgravación arancelaria.

Asimismo, indicó que habrá menos financiamiento bancario, menos consumo de gasolina y petróleo; disminución de precios de los energéticos y, en consecuencia, el gobierno dejará de ingresar el próximo año 28 mil millones de pesos.

Para apoyar a las Pymes, propuso asignar recursos adicionales al Fondo Pyme y al Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (Fonaes). Adicionalmente, anunció una revisión de los esquemas de operación y uso más eficaz de la banca de desarrollo, a fin de que ésta pueda detonar el financiamiento al sector productivo hasta por 165 mil millones de pesos de crédito.

⁸⁹ El Financiero, 9/10/08, pág. 5

Capítulo 4

ENTENDIENDO EL COMPORTAMIENTO DEL MEXICANO

1.1 La diversidad del mexicano

En un célebre estudio de las Naciones Unidas (UNESCO) se enumeró el repertorio de los recursos naturales esenciales para el desarrollo y la riqueza de los países: 29 en total. En dicho estudio se observa que mientras Japón, Singapur y Taiwán cuentan, cada uno, con sólo tres de los 29 recursos esenciales y son países ricos, México posee los 29 recursos esenciales y es considerado un país pobre.⁹⁰

Una vez que nos ha quedado claro que la abundancia de los recursos naturales no es la raíz del subdesarrollo de nuestro país, queda entonces empezar a analizar a la población mexicana. ¿Por dónde empezar? Comenzaré por anteponer algunas ideas del doctor Rogelio Díaz-Guerrero quien desde hace años escribió *“Psicología del Mexicano”*, y que con la última edición de marzo de 2005 sigue manteniendo vigencia en nuestra sociedad.

“Para empezar recordemos que se ha dicho que el mexicano tiene un complejo de inferioridad. Al respecto, los estudios muestran que lo que a primera vista parecía un complejo de inferioridad, es sólo una actitud, propia del mexicano, que consiste en no saber valorar la importancia del individuo, ya que lo importante en México no es cada persona, sino la familia que éste forme. Se ha demostrado, por ejemplo, que mientras los norteamericanos sostienen que pelearían por los derechos del individuo, los mexicanos dicen que pelearían por los derechos de la familia. Esto es interesante porque, considerando que el mexicano tenía un complejo de inferioridad, se pensó también que los mexicanos serían muy inseguros.

Los mexicanos se sienten seguros como miembros de una familia, pues en la familia todos tienden a ayudarse entre sí. Éste es un aspecto positivo que no debe perder la familia mexicana. Todos los estudios realizados indican que esta característica de los mexicanos, como muchas otras, proviene de la filosofía de vida propia de su cultura, es decir, de las formas de pensar acerca de nosotros y de los demás, acerca de cómo mejor vivir la vida, etc. que va pasando de generación en generación. Los proverbios y moralejas mexicanas nos las heredaron nuestros antepasados, así como de los deberes entre padres e hijos.

⁹⁰ Cf. Salinas León, Roberto. *El Economista*, México, 8 de febrero de 1996, p. 8

Es interesante destacar, además que entre más baja es la clase social, la actitud de obediencia hacia el padre es más fuerte. Además se descubrió que, con respecto a otras naciones como Inglaterra o Estados Unidos, los niños mexicanos tienen tendencias a obedecer mucho más a sus padres, a permanecer mucho más cerca de ellos, a ser más interdependientes con ellos y a tener una relación más afectiva con sus padres que la que tienen, por ejemplo, los niños ingleses. Así es, como también encontramos que entre siete naciones, incluyendo Japón, Brasil, Italia, Yugoslavia, Inglaterra y Estados Unidos, los niños mexicanos eran los que más a menudo querían ser como sus padres, querían llegar a tener el mismo trabajo que el de sus padres. Hasta que punto se vive de acuerdo con muchos de los dichos y maneras de pensar de los mexicanos tiene que ver con la manera en que somos y nos conducimos.”⁹¹

De acuerdo con el autor,⁹² existen al menos ocho tipos de mexicanos que a continuación se enuncian y cuyos nombres han sido modificados para hacer la lectura más cómoda.

- 1) El mexicano pasivo
- 2) El mexicano rebelde
- 3) El mexicano efectivo
- 4) El mexicano devaluado
- 5) El mexicano cauteloso
- 6) El mexicano audaz
- 7) El mexicano autónomo
- 8) El mexicano interdependiente

Para fines del presente capítulo, se limita el estudio a los cuatro primeros tipos de mexicano que son los que describen a la gran mayoría de los mexicanos. Incluyo tanto al género masculino como al femenino.

TIPO	MEXICANO PASIVO
DONDE	Es el más común de la sociedad mexicana y se encuentra particularmente en las áreas rurales y en las provincias del centro y sur del país.
EDAD	Entre menor edad tenga la persona más tendrá este tipo de personalidad. Más frecuente en mujeres que en hombres. Es normal esta actitud hasta los 12 o 13 años.
CUALIDAD	Si son jóvenes de 15 años, son generalmente muy bien educados, de buena conducta, corteses, ordenados, disciplinados, limpios y sistemáticos.
DEFECTO	De chicos son fácilmente dominados por sus padres y por otras figuras de autoridad. Cuando llegue a adulto, probablemente no llegue a tener una posición de dirección en cosa alguna, ya que les falta iniciativa propia y valerse a sí mismos

Tabla 42. Mexicano pasivo

⁹¹ Díaz-Guerrero, Rogelio, *Psicología del Mexicano*, Trillas, México, 2005

⁹² *Íbid*

TIPO	MEXICANO REBELDE
DONDE	Se encuentra con más frecuencia entre los niños de clases media y alta que entre los de clases bajas. Más común en estudiantes y maestros que en los trabajadores. Más común en ciudades grandes que en ciudades chicas y en el campo.
EDAD	A los 12 años tratan de controlar su ambiente y define con más claridad muchas otras cosas. A los 15 años su rebeldía se acentúa cuando la autoridad los limita ó castiga.
CUALIDAD	Mantienen desarrollo intelectual, son libres, autónomos y autosuficientes. Si son apoyados, de adultos pueden ser personas destacadas como empresarios, políticos, científicos o académicos. Pueden ser exitosos en la sociedad mexicana.
DEFECTO	Tienden a ser desorganizados. De adultos pueden ser extremistas políticos. Pueden tener un alto nivel de frustración o caer en la delincuencia.
CARACTERÍSTICAS	Experimentan mayor ansiedad personal y más hostilidad hacia el medio social circundante.

Tabla 43. Mexicano rebelde

TIPO	MEXICANO EFECTIVO
DONDE	En todo el país.
EDAD	Brilla a los 12 años y es aventajado en conocimientos, en vocabulario y en comprensión de lectura. De adultos, lo más probable es que terminen en posiciones altas en el campo profesional o en la política.
CUALIDAD	Este tipo de personalidad posee los aspectos más positivos de la cultura mexicana, pues evita las exageraciones y los aspectos negativos de la misma. Enfrentan los problemas y resulten directamente y están convencidos que se debe cambiar la actitud de México. Saben cuando ser cautelosos o audaces. Gozan de gran libertad interna.
DEFECTO	Se desvanecen los cambios positivos en los primeros años de la adolescencia.
CARACTERÍSTICAS	De chicos tienden a pensar antes de actuar y no dan fácilmente expresión abierta a sus deseos y emociones, no son apresurados ni precipitados en sus acciones ni en sus pensamientos. Tienden a ser optimistas acerca de la habilidad del hombre para resolver los problemas que le plantea el mundo y saben que tienen éxito por que trabajaron duro

Tabla 44. Mexicano efectivo

	TIPO	MEXICANO DEVALUADO
DONDE		En todo el país.
EDAD		A los 12 años son descontrolados, agresivos, impulsivos y pesimistas así como rebeldes, desobedientes y vengativos.
CUALIDAD		No es muy frecuente este tipo y se puede contrarrestar si se detecta a tiempo.
DEFECTO		Este tipo de mexicano ha nacido y crecido en una familia donde expresan los aspectos más negativos de la cultura mexicana como si fueran grandes virtudes.
CARACTERISTICAS		Bajas habilidades intelectuales y académicas, no muestran inclinación al liderazgo y son irritables. Para salirse con la suya son capaces de lastimar a niños y adultos. Pueden intentar por medios serviles o ilegítimos, asociarse con las personas que están en el poder para alcanzar sus fines. Pueden ser líderes oportunistas. Son cínicos y corruptos.

Tabla 45. Mexicano devaluado

1.2 Factores socioculturales

Hablar de nuestro México como nación unificada es ubicar primero los límites geográficos y fronterizos, por que somos una mezcla intercultural de razas y costumbres que con el transcurso de cinco siglos, seguimos en un proceso continuo de identidad nacional. Algunas veces nos da por copiar situaciones de diversa índole del extranjero, y otras las vamos creando nosotros mismos desde el México independiente al México globalizado y actual.

Nunca dejamos de sorprendemos por pertenecer a una sociedad tan contradictoria, quizá surrealista, ni tampoco dejamos de maravillarnos por los múltiples tesoros del país, sean culturales ó sociales. Así pues, los que nacimos en el siglo pasado encontramos en este nuevo milenio una sociedad no muy diferente a la que había hace 100 años, o sea una sociedad dividida pero ahora con mayor conciencia entre las clases medias. Encontramos la eterna lucha de los poderosos por mantener sus privilegios sin importar el proyecto de nación y tener un solo proyecto de gran envergadura y no planes sexenales por que los gobiernos y la población son incapaces de cumplir por falta de compromiso.

Los que nacimos en el último tercio del siglo XX, aprendimos desde niños que el país, la economía y la sociedad están en crisis y todo un desastre nacional. En nuestras familias vivíamos un sinnúmero de devaluaciones durante los ochentas. Pertenecemos a la generación del 73 y los recuerdos de la niñez en materia económica además de la continua inflación, fue la nacionalización de la banca en el 82, las olimpiadas del 84, el sismo del 85 y el mundial de México 86. Esta generación heredó muchos gratos recuerdos y también grandes retos para seguir forjando y desarrollando a esta nación.

Retomando el aspecto social, podemos decir que el mexicano del siglo XXI está constituido básicamente por tres ingredientes:⁹³

1. El factor indígena, presente y pobre en la mayoría de las veces que pese a su diversidad cultural e histórica, estaba integrado hace más de 500 años por una multiplicidad de tribus, puede caracterizarse por la cultura dominante: el autoritarismo teocrático azteca. Este elemento fue reprimido a partir de la conquista, y actúa hoy como el inconsciente silencioso de nuestra personalidad social. Lo indígena oficialmente se revaloriza y se recupera desde la Revolución de 1910; algunos dirían que sólo oficialmente y a nivel de retórica populista, sin una voluntad genuina. Nuevamente en el levantamiento de 1994 en Chiapas vuelve a ser revalorada su cultura, sobresaliendo en el ámbito internacional.

2. El factor hispano-cristiano; esto es, la sangre y la cultura de los conquistadores, con el absolutismo real español y bajo la ideología católica, que defendía e imponía la unidad ideológica y la uniformidad como supremo valor social y político. Sin embargo, en la sociedad de la Colonia no se trata de dos elementos simples (los indios y los españoles). En la Nueva España se mezclaron dos sincretismos híbridos y heterogéneos: el catolicismo español del siglo XVI y la cultura azteca de la misma época. De esta mezcla racial se crea el mestizo y que es la mayoría de la población mexicana. Habrá gente que actualmente se identifique más con unos que con otros, dependiendo su percepción de vida. No hay que olvidar que México ha sido siempre un país religioso, aún desde la época precortesiana con todo lo que esto ha implicado para nuestro país.

3. Recientemente, desde hace cien años, debe considerarse el factor anglosajón, cuya cultura capitalista se vuelca sobre nosotros desde el vecino país del norte y nos desborda a lo largo de la larguísima frontera de tres mil kilómetros. Para comprender las primeras etapas de nuestra historia (La Colonia y el México independiente del siglo XIX), este punto se retomó en el anterior capítulo debido a su alta importancia.

⁹³ Cf. Rodríguez Mauro y Ramírez Patricia, *Psicología del Mexicano en el trabajo*, Mc Graw Hill, México 2004.

Algunos componentes heredados de la antigua cosmovisión del México antiguo son:

- Una mentalidad poética, simbólica, mística, flexible, escurridiza. (En la lengua náhuatl, una misma palabra es susceptible de tener muchos sentidos, sobre todos en los mitos) Sus razonamientos no parecen tener concatenación lógica, sino imbricación recíproca de todo con todo; estaban más cerca del mundo de los sueños que del de los tratados de filosofía o de las ciencias naturales.
- Una mentalidad teológica-paradójica-dramática: el sacrificio humano es una alquimia a través de la cual la vida surge de la muerte; cada día y cada hora, a lo largo de la eterna lucha del dios sol contra los poderes de las tinieblas, capitaneados por la luna, se impone la hermana malvada, la reina de la noche.
- Una cultura centrada en la religión ceremonial, la guerra y el comercio; con una ciencia impregnada de religión y de magia y, por tanto, de escaso desarrollo tecnológico.
- Una actitud fatalista, dependiente, resignada. En la literatura náhuatl, sobre todo en su poesía, hay una conciencia muy clara y aguda de la precariedad de la existencia humana y de su carácter fugaz. Así se escribió de los aztecas "...la gente común de la tierra es la más doméstica del mundo y la más sujeta a sus príncipes y caciques...

Ahora vamos a sumar algunos aspectos de la fusión de dos culturas: la indígena y la española del siglo XVI:

- Tendiendo en cuenta que, como la historia la escribieron los cronistas españoles por que casi toda la literatura indígena fue destruida por el fanatismo español, ellos pudieron dar de sus acciones una versión de grandeza y de heroísmo. Lo cierto es que, dado el contexto teocrático y no laico, la institución eclesiástica fue solidaria de todos los abusos del régimen colonial. La corona española imperó a través de sus dos brazos, el civil y el eclesiástico, con estrecha sinergia, desde sus cuarteles generales, situados uno al lado del otro: el palacio virreinal y el palacio arzobispal.
- A unos y otros –los de la cruz y los de la espada- los llevaron tan lejos de sotierra tres tipos de motivaciones:
El poder, la aventura, la riqueza y la explotación.
La convicción de realizar la tarea de civilizar a personas inferiores, bárbaras.
El propósito de evangelizar, es decir, de llevar la fe cristiana a paganos sumidos burdas
Idolatrías.

- Decir “encuentro” o “conquista” o “evangelización” son eufemismos para designar lo que en realidad fue un choque violentísimo y una guerra despiadada. El resultado no podía ser otro que un sincretismo, que no fue ni funcional ni conformó una buena síntesis de dos culturas, sino cuyo resultado fue una mala mezcla, como la que se obtienen del agua y el aceite o de la sal con el azúcar.

Como resultado podemos mencionar que la doble influencia indígena y española se conjuga en nuestra predilección por la ceremonia, las fórmulas y el orden, pero también por nuestro hermetismo, recelo y desconfianza.

Cualquier contacto con el pueblo mexicano, así sea fugaz, muestra que bajo las formas occidentales laten todavía las antiguas creencias y costumbres. Por encima de la fascinación o del horror que nos produzcan, debe admitirse que los españoles al llegar a México encontraron civilizaciones complejas y refinadas.⁹⁴

En el aspecto social, se puede comentar que hay un patrón dominante dentro de la estructura familiar mexicana y que es la supremacía indiscutible del padre y la necesidad del auto sacrificio de la madre. Para comprender mejor esta idea, se enuncian algunas premisas que han sido analizadas por estudiosos en el campo de la psicología mexicana.⁹⁵

Durante toda la niñez, el signo de virilidad en el hombre es el valor hasta la temeridad, la agresividad, la brusquedad y el “no rajarse”. Durante la adolescencia, el signo de virilidad en el macho es hablar o actuar en la esfera sexual. El ideal sexual del mexicano implica senos y caderas, particularmente las caderas, mucho más grandes y atractivas que lo que se consideraría propio en otras partes del mundo como los Estados Unidos.

En el caso de las mujeres mexicanas, la adolescencia y juventud es uno de los periodos más felices de su vida, por que tarde o temprano se convertirán en la mujer ideal del varón, quien las colocará en un pedestal y serán altamente sobrevaloradas. El romanticismo y el idealismo tienen profundas raíces en la estructura mental del mexicano.

Como todo en la vida, no solo es amor y deseo sino que si no se madura adecuadamente la relación puede caerse en el desamor. O sea que después de concluir la luna de miel, el esposo pasa de esclavo a rey y la mujer pasa a la prueba más dura de su vida. El idealismo del varón se canaliza rápidamente hacia la madre. Para empeorar la situación, no se considera a la esposa como objeto sexual en un amplio sentido. Los maridos repetidamente opinan que la sexualidad debe ser practicada de manera distinta, de una forma con la esposa y otra diferente con la amante.

⁹⁴ Paz Octavio, El laberinto de la soledad, FCE, México, 2004

⁹⁵ Op. Cit.

La explicación más común se refiere al temor de que la esposa pudiese llegar a interesarse demasiado en el sexo si él la introdujese en las sutilezas del placer. El esposo debe trabajar y proveer. Nada sabe y nada quiere saber acerca de lo que sucede en su casa. Solo demanda que todos lo obedezcan y que su autoridad sea indiscutible. Hacia sus hijos muestra afecto, pero primero la autoridad. La esposa se somete y, privada de su previa idealización, deberá servirle a su entera satisfacción, tal y como la madre de el marido lo hacía con él. A veces el marido es cruel y brutal con su esposa. Así la esposa mexicana entra, mucho antes de la maternidad, en el camino real de la abnegación, la negación de sus necesidades y la preocupación en la satisfacción de todos los demás.

A fin de estar en paz con el patrón de valores masculinos, debe romper constantemente lazos con el femenino. Tal vez no sea accidental que el símbolo religioso más alto sea una mujer: la Virgen de Guadalupe. De su conducta parece que los varones han caído en la red de un compulsivo pedir perdón al mismo símbolo que traicionarán si han de ser machos.

A nivel externo, vale la pena hacer un acercamiento comparativo entre México y Estados Unidos cuya cultura está predominantemente compuesta, respectivamente, de mestizos e indígenas por una parte; y de anglosajona por otra.

Por ejemplo, en el proceso de socialización que es tan importante en México, la gente hace lo posible para mantener los vínculos de amistad, y prefieren perder un argumento que a un amigo aunque implique pérdida de tiempo e inclusive de dinero. Para el norteamericano no es así, prefieren ganar argumentos.

Existe otra premisa cultural que diferencia a estos dos pueblos y es nada menos que el estrés. El norteamericano tiene una actitud activa y lo enfrenta directamente, mientras que el mexicano hace lo posible por evitarlo o al menos posponerlo. Tal vez encontremos que la razón de este hecho se basa en la religión por que el catolicismo tiene una filosofía de encaramiento pasivo, mientras que el protestantismo lo tiene de forma activa. En el plano socioeconómico, las naciones pacifistas, neutrales y no intervencionistas tienen encaramiento pasivo del estrés, mientras que las naciones en contraparte tratarán de imponer su punto de vista sobre las demás.

Otro aspecto importante para resaltar, es que desde niños, los estadounidenses tienden a ser más independientes y a esforzarse para dominar los problemas y retos de su ambiente, mientras que los mexicanos son más pasivos y obedientes y se adaptan a las tensiones del medio, en lugar de tratar de modificarlo. De esta forma se mencionan a continuación algunos otros rasgos que nos diferencian entre nuestras culturas:

- Los mexicanos tienden a estar más centrados en la familia, mientras que los estadounidenses lo están más en los individuos.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- Los mexicanos tienden a ser más cooperativos; los estadounidenses más competitivos.
- Los mexicanos tienden a ser más pesimistas y fatalistas en sus perspectivas sobre la vida que los estadounidenses.
- En México, ser simpático es sinónimo de ser bueno, mientras que en Estados Unidos la característica más importante es ser eficiente.

Donde la socio cultura mexicana es una cultura afiliativa y jerárquica, donde las decisiones finales se toman en términos más de afiliación que de poder. Mientras mayor edad y educación liberal tenga el mexicano, será menos obediente y tendrá mayor criterio para la toma de decisiones. Esto ayuda a explicar el activismo del estudiante universitario mexicano contra toda autoridad.

Existe un rasgo importante en la cultura mexicana y es la dependencia ante algo o alguien, y está tan profundamente arraigada y en la cual lo podemos contemplar desde al menos la época de la Colonia. Ante la autoridad somos dependientes en materia de gobierno, religión y familia. Tenemos expresiones como “mande usted” y “para servirle” y que son frases desconocidas para otras culturas y lenguas. México ha sido históricamente un pueblo de dependencia económica y en los últimos años se ha marcado más esta tendencia. Los ciudadanos han aprendido a solicitar favores más que a exigir respeto.

En general, el comportamiento de los estadounidenses tiende a ser individualista, autónomos, orientado a resultados, competitivos y hasta agresivos. Por otra parte, el comportamiento sociocultural del mexicano tiende a ser complaciente, obediente, afiliativo, interdependiente, flexible, cooperativo, y más bien reposado. El que socialmente se apruebe el ser obediente, predispone al servilismo y a la corrupción.

Por ejemplo, en las relaciones laborales se encuentra el hecho de que ser simpático es sinónimo de ser bueno, mientras que en los Estados Unidos no necesariamente es así. Ahí, las oportunidades se abren al que sea eficiente aunque resulte antipático, siempre y cuando entregue resultados.

Volviendo hacia la introspección del mexicano actual, donde predomina el mestizaje, es interesante observarnos y entender que como nación somos en general muy ceremoniosos y esto tiene una razón de ser. En la época de los antiguos mexicanos, durante el periodo precortesiano la vida giraba en un entorno teocrático donde se utilizaban los grandes centros ceremoniales y construcciones piramidales como muestra de poder entre los distintos imperios. Durante el periodo colonial se mantiene la misma línea de acción: grandes templos cristianos y fastuosas ceremonias en las distintas celebraciones de la vida civil, religiosa y militar. En esta época se sigue generando la fusión de las culturas hispana con las indígenas para dar cabida al mestizaje que con el tiempo predominará a la actual sociedad mexicana.

El profesor Rogelio Díaz Guerrero señala que aún hoy en día seguimos exaltando figuras como la amistad y relaciones humanas, el amor, romanticismo, veneración de los padres, adultos viejos, divinidades y autoridades eclesiásticas y gubernamentales. Sin embargo, hay que detenerse un poco y mirar que la sociedad respeta pero cuestiona a nuestras autoridades, por que de alguna forma la gente recibe más información y no es tan sumisa como antes. Atribuyo este fenómeno a dos cosas: al cambio de partido en el poder y a los medios de comunicación, especialmente Internet y televisión.

1.3 El trabajador Mexicano

Cuando hablamos de trabajador mexicano es hablar de una enorme diversificación de actividades incluyendo economía informal y de remesas que envían mexicanos desde el exterior, pero también es hablar de algunas peculiaridades que nos identifican y es de lo que a continuación se mencionará.

Recordando el concepto de las necesidades de Maslow, que son aquellas en las que incurre el ser humano para su sobre vivencia y desarrollo. Las necesidades fisiológicas pertenecen al primer grupo y son comer, beber, y dormir por mencionar las más básicas. El segundo grupo es la de protección y conservación, aquí aplica la necesidad de vivienda, vestido y servicio médico. El tercer grupo es la de pertenencia, afecto, amor y ternura y aquí me detengo un poco para resaltar algo interesante:

Al mexicano no le produce mucha impresión escuchar estas necesidades de afecto, amor y ternura; al mexicano le han faltado muchas otras cosas en la infancia excepto ternura, afecto y amor. Lo sorprendente de este caso es que el mexicano debería estar satisfecho en relación con la necesidad de amigos pero no es así. La necesidad de tener amigos es muy intensa en el mexicano por que nos gusta “el reventón”, las fiestas, la música y el baile. Nos encantan las bromas en sus muchos niveles de tolerancia y algunas otras actividades. Algunas veces nos desesperamos ante estas actitudes si somos clientes o esperamos recibir algún servicio, sobretodo si estamos ante oficinas ó instituciones gubernamentales como el Seguro Social. Sin embargo, nos gusta el relajó en nuestra vida diaria.⁹⁶

Más adelante encontramos la necesidad autoestima, o sea, prestigio y reputación y que son las evaluaciones que otros hacen de nosotros. Cuando se bloquea la satisfacción de estas necesidades, las personas mostrarán generalmente sentimientos de inferioridad, de inseguridad personal, y a veces hasta debilidad y desesperanza. Lo que no poseemos, lo pavoneamos y así, tratando de engañarnos y engañar a los demás, nos jactamos de poseer aquello que más nos falta.

⁹⁶ Íbid.

Existen otras muchas necesidades del mexicano y son las aprendidas como por ejemplo, ir al cine, de las mujeres por pintarse los labios, de la necesidad de su salud física y de su comportamiento que es un tanto hipocondríaco. Brevemente seguiré señalando algunas otras necesidades del mexicano y que cito a continuación:

Necesidad sexual.- Para el mexicano es tan importante por que es una especie de compensación por otras que no tiene.

Temor al desempleo.- Puede fundamentarse por temor a perder la propia estima, e indirectamente por la motivación del hambre en el trabajador mexicano. Sin embargo, la familia mexicana es tradicionalmente unida y protectora. Casi siempre habrá techo y comida, y a veces hasta recepción afectuosa para el hijo, el hermano o pariente desempleado.

Motivación económica.- En realidad es un símbolo, por que el obrero mexicano valoriza altamente el dinero, pero no como tal, sino por que cree encontrar en él la solución a todos sus problemas. El dinero puede ser motivante de un aumento en salario y que puede mejorar la eficiencia del trabajador pero solo de manera temporal.

Propia estima.- Mas que necesidad es un hambre imperiosa del mexicano y que tiene que ver como un proceso histórico y social desde los inicios del siglo XVI hasta inicios del presente siglo, pasando por el siglo XIX que fue uno de los más complicados por la gran cantidad de guerras. Socioculturalmente se ha tenido un abuso del concepto de autoridad y del concepto de respeto, por que se ha pisoteado la dignidad y la propia estima de los individuos, empezando inclusive desde la familia con el abuso de la autoridad del padre. Por eso, el medio de la amistad en el mexicano es lo suficientemente fértil como para estimular la sensación temporal de la alta estima, y aquí se explica la necesidad de diversión dentro del mundo de soledad con la que ha vivido el mexicano desde hace siglos. Dentro de este contexto, haré algunos señalamientos planteados por Mauro Rodríguez y Patricia Ramírez ⁹⁷ donde se indica la gran inercia que pesan los 300 años de Colonia y otros 200 años de una malograda identidad nacional. Comenzando por una breve reseña y que es la siguiente:

- Larga tradición de guerras y saqueo durante las guerras de moros y cristianos. Los conquistadores estaban habituados a ver la riqueza como botín después de las batallas.
- Destrucción violenta de los sistemas autóctonos de organización laboral y de productividad. El trabajador pasó a la categoría ínfima de peón.
- Sistema colonial en el que el poder, el dinero y el prestigio dependían de los nexos con la Corona española, no del trabajo. Sistema precursor de la grilla y compadrazgo.

⁹⁷ Op. Cit.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- Corrupción administrativa que minaba en el pueblo el sentido de honradez y de compromiso. Los funcionarios de altos niveles eran los primeros en dar malos ejemplos
- Común denominador en los tres sistemas (encomienda, repartimiento, hacienda): tomar el trabajo como servidumbre, no como expresión creativa de los sujetos.
- Familia autoritaria, generadora de actitudes negativas hacia la autoridad. Paralelismo entre padre y patrón. Era y es fácil concluir que “Trabajar es sinónimo de servir a un empleador explotador, ventajoso, y punitivo.
- Tradición religiosa que interpretaba el trabajo como castigo de Dios, de acuerdo al relato bíblico entre Adán y Eva así como la famosa frase: “Por haber desobedecido... ganarás el pan con el sudor de tu frente..” y esa otra de los días de guardar.

Del primer punto podemos comentar que miles de aventureros formados en las guerras de Italia y Flandes y acostumbrados a la rapiña y al saqueo trajeron al Nuevo Mundo el clásico concepto español sobre la economía: desprecio por las artes manuales e intelectuales que crean la fuente de producción, y el deseo de apoderarse simplemente de la riqueza para gozar del esplendor que proporciona.

A diferencia de lo que hoy es Estados Unidos, México no surgió como país de inmigrantes que llegaron a trabajar, luchar y competir más o menos en plan de igualdad. Aquí toda la estructura sociopolítica y religiosa era piramidal y estratificada; una sociedad de privilegios, no de méritos. El camino para adquirir dinero, poder y prestigio no era esmerado ni productivo, sino los nexos con Madrid, de donde llegaban los títulos nobiliarios, las cédulas reales y los puestos jugosos de poco trabajo y copiosas rentas. Al irse extinguiendo las encomiendas (prohibidas en el siglo xvi, pero defendidas a capa y espada por los hijos y nietos de los conquistadores) fue surgiendo el repartimiento y luego, poco a poco la hacienda.

Ya en los albores de la época industrial, muchas empresas nacieron como extensiones o derivaciones de las haciendas. La mentalidad del hacendado se resumía en este principio: “Yo soy el dueño; yo soy el que sabe; yo tengo el poder. A ustedes les toca obedecerme en todo. Si lo hacen, me encargo de ustedes. Pero ¡cuidado con oponerse y rebelarse!” De aquí la cultura de tratar siempre de quedar bien con el de arriba. En el ámbito político la tradición del partido dominante ha forzado el servilismo. La escuela, por su parte, crea un clima autoritario en el que no coincidir con el profesor es estar contra él y atraer su mala voluntad. Y para rematar, la legislación mexicana es tan protectora del trabajador que propicia el infantilismo.

Mucho nos queda a los mexicanos del siglo xxi el prejuicio novohispano de que el trabajo manual es servil y de que el hombre de clase elevada no trabaja sino que vive de sus rentas, si no es que legisla, manda y guerrea.

Para comprender al mexicano en el ámbito laboral, hay que distinguir entre el empresario o directivo y el personal que labora bajo la dirección de estas personas. La perspectiva del trabajo y los logros que obtienen estas personas son diferentes, pero interaccionan entre sí.

La dependencia en algunos casos, el individualismo en otros y la auto devaluación en muchos, son elementos presentes en las relaciones laborales. Explican la escasa motivación para el trabajo de grupo y el excesivo deseo de conquistar poder y estatus a través del influyentismo y del recurso económico. Mantener la propia autoestima es una de las más poderosas necesidades del trabajador mexicano. Dada su intensidad, puede no ser sólo buscada directamente sino bajo máscaras distintas: sexualidad, dinero, etcétera.

Muchos mexicanos ven en el trabajo sólo un medio para subsistir. Solicitar empleo “de lo que sea” es la petición más escuchada; se busca trabajo, es decir dinero. Por otra parte, muchas organizaciones en México tienen los mismos conflictos: competencia interna excesiva que se traduce en entorpecimientos laborales, envidias y actos desleales en detrimento de la empresa.

En las organizaciones mexicanas hay una fuerte lucha por el poder y las áreas suelen convertirse en feudos que compiten entre sí, por lo que la colaboración y los trabajos ínter departamentales son poco frecuentes. El trabajo en equipo es prácticamente inexistente e incluso se llega a dar muchas veces una competencia por sobresalir y obtener logros individuales aunque para ello se tenga que recurrir al boicot de los demás.

También encontramos exceso de parloteo del personal y exceso de celebraciones que se realizan no trabajando y que obviamente repercuten en la productividad. Unido a esto hallamos el alcoholismo que encuentra un campo fértil en los festejos. Todo esto sin contar que en México existen oficialmente un número considerable de días no laborales además de los días extraoficiales. Por otra parte, se registran altos índices de ausentismo, de impuntualidad, de accidentes y de enfermedades con el trabajo, así como una alta rotación de empleos. Pese a que los mexicanos somos muy amigables y buscamos la compañía de otros, la actitud desconfiada insegura y dependiente impide la participación colaboradora en grupos o equipos de trabajo. Muchos mexicanos se mantienen con reserva y a la expectativa, posiblemente por haber sido engañados y manipulados por siglos; y ello es y ha sido así básicamente por que se ha abusado de su actitud servicial. Por otra parte, se muestran cautelosos hacia el dirigente y hacia los compañeros.

Por otra parte, el mexicano rehúsa asumir el liderazgo por temor a ser rechazado (alta necesidad de ser aceptado), por considerar que no está suficientemente capacitado (escasa estimación de sí mismo), por que representa mayor responsabilidad y por que tal vez termine siendo el único que trabaje (desconfianza). Seguramente a esto se debe la escasez de líderes auténticos, democráticos y participativos.

A veces se busca el liderazgo formal por que da estatus y esto satisface la búsqueda de prestigio y reconocimiento. Cuando el antiguo súbdito obtiene el liderazgo se muestra autoritario; entonces surge su deseo de poder más que de lograr nuevas metas.

El trabajador sometido a la autoridad y a la fuerza del directivo interioriza el papel de la autoridad e inconscientemente se dispone a repetirlo. Es una actitud ambivalente por que rechaza la autocracia aunque se somete a ella. Pero, cuando se presenta la oportunidad, él mismo ejerce ese estilo directivo, ya sea en su familia, como profesor, en los sindicatos o en la empresa. Se puede ilustrar con la prepotencia clásica y típica de muchos funcionarios públicos.

Hablando del contexto geográfico que existe en nuestro país, conviene resaltar el hecho de que existen algunas diferencias entre el trabajador mexicano de la zona fronteriza con Estados Unidos, el trabajador del sur, el trabajador del sureste, el de la zona central y el del área metropolitana de la Ciudad de México.

Estas diferencias surgen, en primera instancia, debido al, clima que impera en cada zona. Pese a que todos conservamos nuestra idiosincrasia, cabe mencionar que los norteros necesitan esforzarse más para lograr su supervivencia a causa del clima extremo, del excesivo calor veraniego y de las bajas temperaturas invernales. Se ha observado que los habitantes de climas en extremos fríos son más industrioses y trabajadores que aquellos de climas templados o permanentemente cálidos. En los climas fríos la gente tiene que estar activa para mantener el calor y, además, debe ser previsora y ahorrativa para las épocas de escasez de recursos, por que en estos entornos no se puede sembrar ni cosechar. En consecuencia, en estas regiones se manifiestan aun dentro de la misma psicología nacional, ciertas diferencias, las cuales hacen hombres más austeros, disciplinados, previsores y activos.

Por otra parte, en el sur y sureste de la República nos encontramos mexicanos menos activos, a causa del clima cálido, más despilfarradores con sus abundantes recursos naturales y con más inclinaciones hacia las diversiones y fiestas populares, así como más alegres y jocosos.

En relación con la Meseta Central, donde el clima es más benigno, la gente es más tranquila, servicial y hasta afectuosa. Se podría incluir en esta zona a la Ciudad de México, pero debido a que es una gran metrópoli, sobre poblada, producto de presiones de tiempo y presiones económicas causadas por la competencia, la cual se deriva de los escasos recursos, es un campo fértil de cultivo de estrés. En la Ciudad de México encontramos diferencias socioeconómicas y culturales muy marcadas, sobre todo por que en ella se encuentran habitantes provenientes de todas las regiones del país. Sin duda, estos hechos generan también diferencias notorias con el resto del país.

Otro aspecto de considerable interés, es que muchos campesinos han tenido que incorporarse a las industrias, pero no siempre se han adaptado a las normas y ritmos de éstas. El campesino ha llegado a convertirse en obrero, pero este cambio ha provocado conflictos en su estilo de vida, el cual es más apacible, contemplativo y resignado ante las adversidades naturales. Quien siembra tiene que esperar pacientemente la cosecha. La producción fabril es en cambio, mucho más activa y sus horarios de trabajo están preestablecidos, asimismo requiere más disciplina, precisión y esfuerzo.

Hablando de la situación de la mujer en nuestro país, al igual que en otras culturas, difiere a la del hombre. En México, la mujer vive una situación asimétrica y desigual respecto al hombre de generaciones atrás, aunque últimamente muestra un deseo de cambio y liberación, todavía débil, desarticulado y sólo en algunos sectores. A pesar de que en nuestra sociedad se han registrado cambios en la concepción de la mujer, aún se sigue considerando que su papel está en el hogar y en la familia.

En cuanto al liderazgo que ejercen los directivos, encontramos que es de tipo autoritario-duro o paternalista, que mantiene al personal en actitud de dependencia y de inferioridad, y que menosprecia sus aportes y habilidades. Este liderazgo lo hemos aprendido desde épocas prehispánicas.

En el liderazgo autoritario se abusa del poder económico, de los patrones culturales de obediencia, de la necesidad de ser aceptado, del concepto de ser aceptado, del concepto a la autoridad y de la cultura de sometimiento. Existe la idea equivocada de que para lograr que las personas trabajen bien, hay que manipularlas, hacerlas creer en promesas falsas.

En muchas empresas mexicanas existe un alto grado de centralismo del poder, de la información y de la toma de decisiones, ya que se desconfía de la capacidad de las personas en los niveles inferiores para actuar por sí mismas. La queja frecuente de los trabajadores es que cuando cometen errores hay sanciones y cuando el trabajo está bien hecho nadie lo nota.

1.4 Conductas laborales internacionales

Hoy en día estamos aprendiendo a vivir en un mundo más intercultural que el que había hace apenas 15 años, donde las formas de hacer negocio han estado cambiado y cada vez es más frecuente tener contacto de diferentes geografías. Es parte del fenómeno llamado globalización. De algún modo estamos conectados en nuestra vida cotidiana y particularmente en el mundo laboral que no es la excepción. Es importante revisar algunos patrones culturales que encontraremos en el presente capítulo, y que con el tiempo podremos sacarle algún provecho.

La importancia de revisar las conductas laborales internacionales radica en que se ha ampliado la diferencia entre ricos y pobres. Según un reporte de Naciones Unidas, en los últimos 30 años los países en donde vive 20% de la población más rica del mundo, elevaron de 70 a 83% su participación en el producto mundial bruto y sus condiciones de vida son aproximadamente 60 veces mejores que las condiciones en que vive 20% de la población más pobre del mundo, y esta diferencia se duplicó en 30 años.⁹⁸

Se revisarán algunas de las culturas más significativas y que de alguna forma son importantes para el quehacer comercial de México.

1.4.1 Norteamérica⁹⁹

Las características sociales típicas del norteamericano promedio, incluido los canadienses son:

- Altamente organizados y respetuosos con las organizaciones.
- Muy individualistas y autosuficientes.
- Les gusta competir y ganar.
- Aman y defienden el concepto de libertad y democracia.
- Eficientes y orientados al trabajo y al éxito.
- Amistosos e informales, a veces en exceso.

La economía canadiense se caracteriza por una muy importante participación de la empresa privada. En Canadá, a nivel personal, se aprecian diferencias interesantes en las diversas regiones del país. Las costumbres y hábitos de consumo de las Provincias Atlánticas, que siguen las tradiciones europeas son muy tradicionalistas y centrados en la familia, y es donde se aprecian diferencias notables con las costumbres de las Provincias Centrales y Occidentales. En general, al hacer negocios con canadienses es muy importante recordar que no son culturalmente idénticos a los estadounidenses, por que son mucho más formales y más conscientes de la educación y de la etiqueta.

Para el negociador norteamericano típico, es muy difícil entender que haya hombres de negocios extranjeros que no hablen inglés en forma fluida y suficiente. A los norteamericanos les gusta ir directamente al punto central de la negociación y cualquier plática, discusión o relación personal que no tenga por objetivo aclarar algún detalle del negocio se considera pérdida de tiempo.

Los negociadores norteamericanos son rápidos para la toma de decisiones, una vez que tienen toda la información requerida, les molesta que la otra parte se tome demasiado tiempo para llegar a una decisión.

⁹⁸ Ávila Marcué Felipe, *Tácticas para la negociación internacional*, Trillas, México 2004.

⁹⁹ Op. Cit.

El proceso de negociación al estilo norteamericano normalmente trata de realizarse en forma muy rápida; se minimizan las etapas iniciales y busca lograr acuerdos a la brevedad posible, dispuesto a dar concesiones siempre y cuando haya reciprocidad.

Los norteamericanos son negociadores agresivos y les gusta controlar la situación. No temen a la confrontación como recurso para salirse con la suya. Con frecuencia la intención del negociador americano es convencer a la contraparte de aceptar las condiciones propuestas aun cuando los beneficios no sean muy evidentes, todo esto asumiendo una actitud de “superioridad benevolente”, cuya interpretación sería como “yo sé lo que te conviene”.

Consideran que todos los negociadores son expertos en su área por lo que esperan llegar al último detalle del acuerdo con la contraparte. Cuando no sucede así, se sienten descontentos y frustrados. Para los norteamericanos, la motivación principal de una negociación se puede reducir a términos netamente económicos. En esencia, todo lo que no redunde en una ventaja económica de consideración no vale la pena negociarse. Para ellos es muy difícil entender que exista una motivación diferente a la estrictamente monetaria, por lo que su enfoque de negociación estará siempre dirigido a señalar las ventajas económicas del negocio.

En general consideran a las tradiciones y costumbres como limitaciones que pueden llegar a interferir seriamente con el progreso de las negociaciones. Su orientación está básicamente enfocada hacia el presente y futuro y si existe algún precedente desafortunado o alguna mala experiencia anterior con la contraparte actual, tomarán sus precauciones pero estarán dispuestos a volver a negociar como si nada hubiera pasado. Esto no pasa en otras culturas en donde la existencia de esta memoria histórica impide la realización de nuevos tratos con personas que anteriormente no llenaron nuestras expectativas.

No obstante la cercanía y a pesar del gran cúmulo de información que se ha producido con motivo del Tratado de Libre Comercio (TLC), es increíble el poco conocimiento que tiene todavía el empresario norteamericano sobre las condiciones de México y las posibilidades de negocio que existen con empresas mexicanas.

1.4.2. Latinoamérica

Cuando hablamos de Latinoamérica es hablar de una región que comparte más similitudes que diferencias. Probablemente las diferencias existentes entre nuestros países sean de tipo cultural y están relacionadas con factores históricos, geográficos, valores, etc. que tendrán efecto sobre los estilos de negociar de los diferentes países. Desde el punto de vista demográfico, se pueden agrupar a los países de Latinoamérica en tres grupos:

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- Aquellos países o regiones donde el contenido de población indígena es importante y las corrientes migratorias europeas no han sido considerables (Guatemala, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay y el norte de Brasil).
- Países donde ha existido una coexistencia entre importantes corrientes migratorias europeas y pueblos nativos (México, Honduras, Cuba, Nicaragua, Venezuela, Colombia y Brasil Oriental).
- Países donde la población indígena fue prácticamente eliminada y la influencia de las corrientes migratorias europeas es definitiva (Argentina, Uruguay, Chile y Sur de Brasil).

En este criterio se supone que los países que tienen un elevado contenido de población indígena tendrán mayores problemas de tipo social y educativo que otros países. De la misma manera, las costumbres, factores culturales, hábitos de consumo y formas de negociar, estarán influidas fuertemente por estos factores.

En este contexto encontramos que no existe una diferencia fundamental en el estilo de negociación de mexicanos y otros latinoamericanos; las diferencias serán exclusivamente de grado y no de fondo. A continuación se mencionan algunas de ellas:

Regateo.- En toda Latinoamérica la práctica del regateo es el deporte universal, sin embargo en Chile y Argentina por su estricto sistema de educación y su tradición europea, no se acostumbra negociar a base de regateo. Las posturas son firmes y se trata de obtener ventajas de tipo indirecto.

Confianza.- En todos los países es fundamental desarrollar un ambiente de confianza y a los negociadores latinoamericanos les gusta negociar sólo con “amigos”. Sin embargo, en México, Colombia, Ecuador y Perú, tal vez por los rasgos indígenas en el carácter de su población, la gente es mucho más desconfiada que en Chile, Argentina o Brasil y estará siempre a la búsqueda del truco ante una propuesta demasiado buena.

Forma de decidir.- En todos nuestros países las decisiones se toman de manera individual, pero en México, Centroamérica, Venezuela y Colombia es mucho más fácil detectar quién tomará la decisión final en una negociación. En los países del cono sur, saber quién está a cargo es un poco más difícil.

Presión Negociadora.- Es muy importante crear un ambiente agradable y relajado en el cual celebrar las negociaciones. A ningún latinoamericano le gusta estar presionado, ya sea por el tiempo o por las personas. Por exceso de presión se niegan a abordar directamente los temas por negociar antes de conocer a su interlocutor. En México, cuando se negocia por norteamericanos, es común aceptar este tipo de presiones por considerar que así es el estilo de negociación, sin embargo, cuando se negocia con latinoamericanos, los mexicanos tienden a ser quienes presionen, lo cual no es bien apreciado por las contrapartes, particularmente brasileños, chilenos o argentinos.

Honestidad.- Tanto a mexicanos como a colombianos y venezolanos les gusta sentir que son más listos que la otra parte y tratan de sacar ventaja, aún cuando esto ponga en riesgo el éxito de la negociación. A este respecto, los chilenos y argentinos son mucho más limpios en sus tratos y por tanto más confiables.

1.4.3. Europa Occidental

La forma de comportamiento en los negocios sigue dependiendo directamente de la cultura y costumbres de cada país. Para los europeos, particularmente para los nórdicos y anglosajones, el estilo de negociar es muy similar al de los norteamericanos; para ambos es importante lograr acuerdos en forma rápida y directa a base de mutuas concesiones, discutidas en eficientes sesiones de trabajo. Una diferencia importante es que normalmente los europeos son más formales y menos paternalistas que los norteamericanos, aún cuando sí llegan a mostrar cierto sentido de superioridad al negociar con personas de Latinoamérica o Asia. Sin embargo, debido a su diferente grado de cultura y educación, presentan mayor respeto por las tradiciones y costumbres de otros pueblos, y las comparten y disfrutan al máximo.

Otra diferencia se refiere a la desconfianza que los europeos tienen hacia los extranjeros en general, aun dentro de la misma Europa, debido a siglos de guerras intereuropeas, lazos familiares y necesidad de conservar la privacidad. Los norteamericanos están acostumbrados a presentarse ellos mismos a una compañía totalmente desconocida, por medio de una llamada telefónica o una simple carta, sin embargo, en Europa son esenciales las presentaciones personales de tipo formal, y en muchos casos la intervención de un intermediario es importante.

Cuando se realizan negociaciones entre representantes de países de Latinoamérica y europeos occidentales, es importante dejar claro que el hecho de conceder algo no implica debilidad de nuestra parte y que esperamos recibir otras concesiones a cambio.

En países latinos, particularmente en España, Portugal o Grecia, el estilo de negociar es muy similar al nuestro. Aún cuando se aprecian características tales como la formalidad y la puntualidad, éstas no llegan a considerarse en forma exagerada como en otros países, lo que produce un ambiente relajado en donde es fácil adquirir confianza, particularmente para negociadores mexicanos, ya que a México se le tiene en gran estima en estos países.

A diferencia de los norteamericanos, todos los europeos toman muy en serio los acuerdos tomados aun cuando sean en forma verbal, pero consideran también preferible que estos acuerdos queden debidamente documentados. Los regalos son muy apreciados, siempre y cuando se manejen como detalles de tipo personal y no sean ostentosos.

A pesar de los procesos de integración económica que están sucediendo en Europa, aunado a la tendencia mundial hacia la globalización, no existe todavía un arquetipo del “negociador europeo”. Ahora y por mucho tiempo todavía, tendremos que seguir negociando, individualmente con negociadores ingleses, franceses, alemanes, etc., bajo sus propios estilos, reglas y condiciones.

Es muy conveniente disponer de información suficiente para estar en condiciones de negociar precio con base en cotizaciones cuando menos, en alguna moneda europea, y de ser posible en euros. Los europeos quieren precios firmes y no aceptan fluctuaciones de precios con base en variaciones en el tipo de cambio del dólar.

En general los europeos, independientemente del país de que se trate, son compradores sofisticados y les gusta determinar las posibilidades del proveedor para la realización de negocios a largo plazo.

1.4.4. India¹⁰⁰

La construcción de la confianza y relación personal es importante. Entre los mismos indios, la confianza es natural y más aún cuando existe la conveniencia de alguna de las partes. Para aumentar la confianza, la interacción es aconsejable incluso con la familia. Ellos se sentirán honrados de tener esa relación.

La dinámica de las grandes ciudades hace cambiar la actitud y pro actividad de las personas. Es el caso de Bombay, el centro comercial del país, donde las personas son más eficientes, en comparación con empresarios o burócratas de otras regiones. Otro ejemplo es la región de Bangalore, ciudad donde predominan las empresas desarrolladoras de software y existe un gran número de profesionistas. Siendo un país poco desarrollado en sus servicios y cultura empresarial de eficiencia es común que existan demoras en el cumplimiento de los tiempos.

La decisión generalmente se toma después de completar el estudio e investigación. En muchas ocasiones, la toma de decisión tendrá también la intuición de la persona. No existe el consenso de grupo, dándole mayor atención al procedimiento más que a los resultados esperados. Es necesario que el negociador conozca los detalles técnicos del producto, ya que existe una gran expectativa de que la persona que negocia tenga pleno conocimiento del producto o servicio. Los indios toman riesgos bajo el cálculo puntual del mismo, pero a la vez son flexibles en sus negociaciones.

¹⁰⁰ Bancomext, Guía para hacer negocios en Asia, y Oceanía, Bancomext 2002.

Los empresarios indios no acostumbran dar su respuesta negativa de manera directa. En cambio, utilizan formas o tácticas que así lo manifiestan, ya sea dilatando su respuesta o ignorándola en ocasiones. En este caso, se debe tratar de conocer la situación de manera amable, suave y sin ofender a la contraparte. Por otro lado, cuando existe la respuesta positiva o entendimiento, los indios acostumbran mover la cabeza de un lado a otro, como respuesta afirmativa. En caso de no tener claridad sobre el movimiento de su cabeza, es decir, que no esté seguro si es afirmativa o negativa su reacción, trate de inducir a una respuesta con exactitud.

Los empresarios indios son buenos negociadores. Acostumbran lograr el mejor acuerdo para ellos. Conocen las formas y prácticas de occidente, mismas que combinan con las de ellos. El resultado, un buen arreglo que los beneficie. Para proteger sus intereses y evitar futuras discusiones, se debe elaborar un contrato comercial muy detallado sobre la operación. No subestimar el que ya se haya alcanzado un acuerdo verbal. Los empresarios indios están acostumbrados a la firma de contratos y no tendrán objeción en formularlo. Una persona con nivel ejecutivo, generalmente está facultado para firmar un contrato comercial. Se debe cuidar que a la firma del contrato se reciba el pago de la operación, ya que en ocasiones las empresas indias retrasan los pagos.

1.4.5. China

Históricamente los negociadores chinos han sido famosos por su habilidad negociadora y en particular por sus dotes para manipular situaciones, regatear, utilizar factores psicológicos y realizar un hábil manejo del tiempo. Están entrenados para detectar las fuerzas y debilidades del adversario, y sacar la máxima ventaja de este conocimiento.

A los empresarios chinos no les gusta la negociación directa, a diferencia de los estadounidenses y algunos empresarios europeos. Se debe evitar sorprenderlos con acciones o posiciones no negociadas. Les gusta obtener la mayor información posible sobre la empresa y el producto. Es aconsejable que su contraparte china (si ya se tiene) establezca la comunicación con su cliente potencial. De esta manera habrá mejor entendimiento y resultados en la negociación.

Es un error muy común confundir el comportamiento normal de un chino, suavidad, cortesía y deseos de evitar el conflicto, con el comportamiento de una negociación, la cual se debe ver como lo que es, una confrontación en la que habrá forzosamente un ganador.

El protocolo de negocios chino es más parecido a la costumbre occidental que al protocolo japonés. La regla más importante en una reunión, sea social o de negocios, es la de respetar jerarquías y propiciar el contacto de ejecutivos del mismo nivel.

Enviar a ejecutivos del máximo nivel desde la primera reunión puede ser un desperdicio de talento que no nos da ninguna ventaja, al contrario, nos pone en una posición desfavorable al no poder usar el recurso de “solicitar autorización” cuando así nos convenga. La presencia de los ejecutivos de máximo nivel debe reservarse para el final, para la firma del contrato o en otras ocasiones especiales.

Los chinos no son afectos a contactos corporales y hay algunos que se resisten hasta para un ligero apretón de mano. Los contactos personales son muy importantes. En las primeras reuniones el objetivo es sólo el de conocerse y esta familiaridad se incrementará en reuniones subsecuentes con las posteriores ventajas de discutir en forma mucho más franca y completa, conforme se aumente la confianza mutua.

Los chinos son puntuales y esperan que los extranjeros lo sean. Es frecuente que el extranjero sea invitado a cenar fijándose para ello una hora que pudiera considerarse demasiado temprano. Aún cuando así sea, es muy importante que esa hora se respete.

Los banquetes y reuniones sociales son muy informales. Siempre se usarán mesas redondas y el único requisito será que el invitado de máxima jerarquía esté en la misma mesa del anfitrión. Se espera que si la parte china invita a algún banquete a la parte extranjera, ésta le corresponda haciendo lo propio.

Las reuniones de trabajo se deben planear para contar con suficiente tiempo para permitir las traducciones de uno y otro lado. Es recomendable contar con un texto traducido al chino de nuestras proposiciones básicas para conveniencia del intérprete. Debido a que hay muchas personas de alto rango que no pueden leer inglés, es importante disponer de tarjetas de visita que tengan la versión china del nombre y el título en la parte de atrás, como un gesto de respeto y buena voluntad.

Los chinos de Taiwán y Hong Kong tienen un estilo de negociar semejante al norteamericano, tratan de sacar la máxima ventaja del oponente y adoptan poses de desconfianza como su arma de negociación. Por otra parte, los negociadores de China Continental, están profundamente politizados y es común que las sesiones de negocios sean de tipo ritualista, en donde los aspectos ideológicos tengan un importante papel.

1.4.6. Japón

Las negociaciones con japoneses pueden ser muy frustrantes debido básicamente a la idiosincrasia japonesa de no manejar términos concretos, sino por el contrario, mantienen las discusiones en términos difusos sobretudo en la etapa de familiarización y creación de confianza, en donde es más importante conocer a la contraparte que discutir las condiciones de negocio.

Por otra parte, y en función del sistema de toma de decisiones por consenso que es sumamente popular en las empresas japonesas, es muy difícil llegar a conclusiones finales como resultado de las discusiones sostenidas en relación con una negociación. Estas negociaciones no se consideran sesiones de trabajo, son simplemente formalidades en donde las partes presentan posiciones preestablecidas y se obtiene información adicional de la contraparte. La verdadera negociación se realiza en forma interna cuando se establecen las concesiones posibles y deseadas, hasta obtener el consenso.

Esto parece muy complicado, sin embargo tiene la ventaja de asegurar que una vez que se ha tomado una decisión, el resto del proceso para implementar el acuerdo será sumamente rápido. El éxito en los negocios de los japoneses está basado en la capacidad de crear y mantener buenas relaciones personales. La tradicional antipatía japonesa por el desacuerdo y los debates acalorados los conducen a un sistema en el cual se evitan conflictos en el curso de una reunión formal ya que los japoneses no gustan de la confrontación y por todos los medios evitarán situaciones desagradables o pérdida de imagen de alguna de las partes.

Las actitudes y prácticas japonesas relativas a la solución de diferencias originadas durante la implementación de un contrato son muy distintas a las nuestras. Tradicionalmente, a los japoneses no les gusta transmitir la culpa o responsabilidad de un grupo a otro y prefieren, en cambio, discutir los problemas con base en la confianza mutua, a través de relaciones humanas. Por consiguiente, en comparación con los países occidentales, son muy pocos los casos en que un japonés lleve un conflicto a los tribunales de arbitraje. La mayoría de las disputas se resuelven mediante negociaciones y por medio de un largo proceso de compromiso entre las partes involucradas, sin intervención de terceros. Esto no significa que nadie acuda a la corte, se dan casos en que es necesario acudir a un tribunal, pero esto significa el término de la confianza mutua. De acuerdo con la inclinación por negociar anteponiendo la confianza, los contratos en Japón se consideran sólo como documentos indicativos que señalan las condiciones en que cierto negocio quedó establecido, pero si la situación cambia, las cláusulas relevantes suelen ser modificadas fácilmente por acuerdo mutuo, para adaptarlas a las nuevas condiciones. Sin embargo, con mucha frecuencia, los negocios se realizan sin ningún tipo de contrato escrito, se da énfasis a las relaciones personales de modo de asegurar la implementación de los acuerdos mutuos.

Una diferencia importante entre la forma de realizar transacciones comerciales en Japón y México es la actitud que se tiene de parte del vendedor hacia el comprador. Por la relación de confianza que existe entre ellos y entre otros clientes, existe la costumbre y tradición de proporcionar toda clase de información y de discutir los detalles del negocio en una forma por demás abierta. No importa que tan grande y poderosa sea la empresa vendedora, su actitud hacia sus clientes será siempre de darle el mejor servicio y satisfacerlo hasta en los menores detalles en sus requerimientos de información.

Esta es una importante razón que explica el porqué el cliente japonés es particularmente exigente con los proveedores extranjeros sobre especificaciones e información sobre el producto, el proceso de manufactura y las condiciones de la misma transacción, requerimientos que al extranjero le parecen muchas veces exagerados e innecesarios.

1.4.7. El Islam

Islam no significa solamente una religión sino que engloba toda la ideología de los pueblos del Medio Oriente. La palabra Islam significa etimológicamente “sumisión a la voluntad de Dios”. En el caso del Islam es imposible separar la religión de sus aspectos culturales, sociales y políticos ni tampoco ignorar la amarga rivalidad que siempre ha existido entre Islam, Cristianismo y Judaísmo. Estas tres religiones tienen un tronco común: el padre Abraham, de cuyos hijos, Isaac e Ismael, descienden judíos y árabes, respectivamente.

Para los árabes, los tratos y la actividad comercial en general, es una actividad muy importante y de mucho prestigio, lo cual tiene una base histórica, ya que Mahoma era comerciante. Sobre esta premisa, negociar y ganar la negociación, es un juego de habilidades y una demostración de capacidad intelectual.

Para tratar negocios con personas de origen islámico es muy importante establecer lazos de confianza. Los árabes hacen negocios con las personas y no con las compañías, por lo que es muy importante para ellos conocer a las personas con las que tratan en forma directa. Las sesiones de negociación son largas y tediosas, con frecuencia se salen del tema y se enfrascan en cualquier tipo de discusión.

No importa que previamente se haya establecido que ciertos puntos básicos ya no están sujetos a negociación, de cualquier manera tratarán de revisarlos de nuevo y volverán a insistir sobre modificaciones de acuerdos previos, en especial en lo que se refiere a descuentos y mejoras en las ofertas.

Para los árabes, la etapa más importante de la negociación es precisamente la que incluye debates y el posible establecimiento de acuerdos en principio, pero siempre tratan de celebrar convenios por separado en cada uno de los puntos por negociar. Son negociadores muy hábiles y aún cuando sean conocedores del tema, exigirán toda clase de detalles técnicos y evidencia documentaria que apoye la proposición de la contraparte.

Si el nivel de confianza es el adecuado, pueden aceptar un trato sin tener conocimientos profundos de los detalles del mismo. Respetan mucho los acuerdos de tipo verbal; y de los contratos, lo importante es el espíritu de cooperación que debe existir. Esta es la razón de que en algunas ocasiones existan problemas de entendimiento, cuando alguien trata de forzar a cumplir un contrato con base en la redacción literal del texto que se haya logrado obtener.

CONCLUSIONES

Las conclusiones que se presentan a continuación, será para responder el planteamiento de la hipótesis, en primera instancia; y posteriormente se hará una reflexión personal sobre el tema.

Hipótesis 1:

- A. Para ser competitivo a nivel mundial, se requiere establecer las “reglas del juego”; es decir, definir el significado y los factores a ser evaluados a través de instituciones internacionales.

Las entidades que se revisaron para evaluar el nivel de competitividad en México fueron las siguientes:

- **IMCO** (única entidad nacional revisada)
- **BANCO MUNDIAL**
- **FONDO MONETARIO INTERNACIONAL**
- **FORO ECONÓMICO MUNDIAL**
- **OCDE**

IMCO¹⁰¹.- El estudio presentó una métrica de competitividad global y de la contribución ó impacto en ella de 10 factores. La métrica, que permite la comparación con otras naciones, se elaboró con base en el valor de 120 variables para 45 países –incluido México-, todas ellas provenientes de fuentes confiables y sistemáticas. Los indicadores son actualizados cada dos años, por lo que para el presente estudio se tiene disponible la información del 2006.

La objetividad de los datos está dada por la calidad de las fuentes consultadas. Las fuentes utilizadas fueron seleccionadas con base en condiciones que aseguran la imparcialidad de la información analizada y que, además, aseguran la calidad y la replicabilidad del índice.

Para las fuentes empleadas se consideró lo siguiente:

- Son de reconocido prestigio mundial.
- Son expertas en el tema que trata el indicador.
- Disponen de la serie completa del indicador en cuestión y la lista completa de países.
- Actualiza anualmente sus cifras.

¹⁰¹ Op. Cit. Instituto Mexicano de Competitividad, *Índice de Competitividad Internacional, punto de inflexión 2007*

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- Otra característica no exhaustiva, pero sí común entre las variables, es que la información es de dominio público y de preferencia, gratuita.

Los países considerados en el análisis son principalmente aquellos con los que de una forma u otra, México compite en cualquiera de las siguientes áreas:

- Por los consumidores y mercados.
- Por las inversiones de los países desarrollados, especialmente Estados Unidos y Europa.
- Por el mercado estadounidense y los productos que éste importa.
- Con aquellas economías que, por su tamaño o acuerdos, gozan de tratamiento especial por las principales economías del mundo.



Alemania	España	México
Argentina	EUA	Nicaragua
Australia	Finlandia	Noruega
Austria	Francia	Perú
Bélgica	Grecia	Polonia
Bolivia	Guatemala	Portugal
Brasil	Holanda	Reino Unido
Canadá	Honduras	República Checa
Chile	Hungría	Rusia
China	India	Sudáfrica
Colombia	Irlanda	Suecia
Corea del Sur	Israel	Suiza
Costa Rica	Italia	Tailandia
Dinamarca	Japón	Turquía
El Salvador	Malasia	Venezuela

Fuente: IMCO.

Figura 16. Muestra de 45 países analizados por el IMCO

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

En un rango de calificación global de 0 a 100 puntos, se debe señalar lo siguiente:

- i. México ocupa el lugar 33 de 45 países

1er lugar: Irlanda con 74.56 ptos.
7° lugar: Estados Unidos con 70.26 ptos.
33° lugar: México con 46.31 ptos.
45° y último lugar: Guatemala con 36.15 ptos.
- ii. México retrocede tres posiciones y se coloca entre los seis países que más posiciones perdieron.
- iii. Sólo en seis países disminuyó la inversión. México es uno de ellos junto con Bolivia, Israel, El Salvador, Venezuela y Polonia.
- iv. La inversión promedio por persona económicamente activa de los 10 países más competitivos es cinco veces mayor que la de México
- v. En el índice 2004, México era el segundo país más competitivo de Latinoamérica. Hoy es el quinto superado por Chile, Costa Rica, Brasil y Colombia.
- vi. México retrocede en seis de los 10 factores de competitividad. Esto sólo ocurre en cinco países más. (Ningún país perdió lugares en más de seis factores).
- vii. En el índice de competitividad 2004, México superaba la posición 30 en cinco de los 10 factores. Hoy sólo el subíndice: Sectores económicos con potencial supera el lugar 30.
- viii. Irlanda se mantiene en el primer lugar del índice aunque su inversión por integrante de la PEA aumentó más de 50%.
- ix. De los países latinoamericanos, solo Chile está dentro de los 18 países más competitivos.
- x. Corea del Sur fue el país que más avanzó (cinco posiciones) y se coloca entre los 19 países más competitivos.

A continuación la posición general de México:

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

10 factores de competitividad

10 Factores de Competitividad		Posición de México entre 45 países
X	Sectores económicos con potencial	29
IX	Relaciones internacionales benignas	30
VIII	Gobiernos eficientes y eficaces	32
VII	Sectores precursores de clase mundial	34
VI	Mercados de factores eficientes	35
V	Sistema político estable y funcional	32
IV	Macroeconomía estable	30
III	Sociedad incluyente, preparada y sana	34
II	Manejo sustentable del medio ambiente	40
I	Sistema de derecho confiable y objetivo	33

Tabla 14. Posición general de México 2006 de acuerdo al IMCO

El hecho de que México haya perdido competitividad nos coloca en una situación de rezago de 24.4 puntos a comparación de las 10 economías más competitivas del mundo, donde 100 es el máximo de puntos y cero el mínimo, lo cual se traduce en un costo hipotético de 10,433 dólares por integrante de la PEA.

La inversión por PEA que tiene México está por debajo de la media. Esto implica que las inversiones del país son siete veces menores que las de Irlanda, país con mayor inversión por PEA del índice. Sin embargo, México tiene ocho veces más inversiones que la India, el país con menor inversión.

BANCO MUNDIAL¹⁰².- Como ya se revisó anteriormente, objetivo del Banco Mundial es reducir la pobreza y mejorar el nivel de vida de las personas que viven en países de ingreso bajo o mediano. Una de estas formas es fomentar la creación de empresas y por ende de los negocios, por esto ha creado una serie de mediciones que se actualiza año con año.

Desde el año 2004 *Doing Business* ha venido haciendo un seguimiento de las reformas regulatorias con el propósito de promover la facilidad de hacer negocios, a través de la medición de su impacto en 10 grupos de indicadores.

Doing Business clasifica las economías basándose en 10 indicadores de regulaciones de negocios que registran el tiempo y costo de cumplir los requerimientos gubernamentales para abrir y operar un negocio, comerciar con el exterior, pagar impuestos y cerrar una empresa. Las clasificaciones no reflejan áreas tales como la política macroeconómica, la calidad de la infraestructura, la estabilidad del tipo de cambio, las percepciones de los inversores o la tasa de delincuencia.

La siguiente tabla muestra un resumen de los datos del *Doing Business 2009* con los resultados para México, de acuerdo a los factores determinados por el Banco Mundial. La tabla presenta la clasificación global de la “Facilidad de hacer negocios” (entre 181 economías) y la clasificación por cada tema.

Los temas	Doing Business 2009 rank	Doing Business 2008 rank	cambio
Hacer negocios	56	42	-14
Apertura de un negocio	115	79	-36
Manejo de permisos de construcción	33	29	-4
Contrato de trabajadores	141	140	-1
Registro de propiedades	88	75	-13
Obtención de crédito	59	51	-8
Protección de los inversores	38	33	-5
Pago de impuestos	149	142	-7
Comercio transfronterizo	87	78	-9
Cumplimiento de contratos	79	78	-1
Cierre de una empresa	23	22	-1

Nota: La clasificación Doing Business 2008 refleja los cambios metodológicos y la adición de tres países.

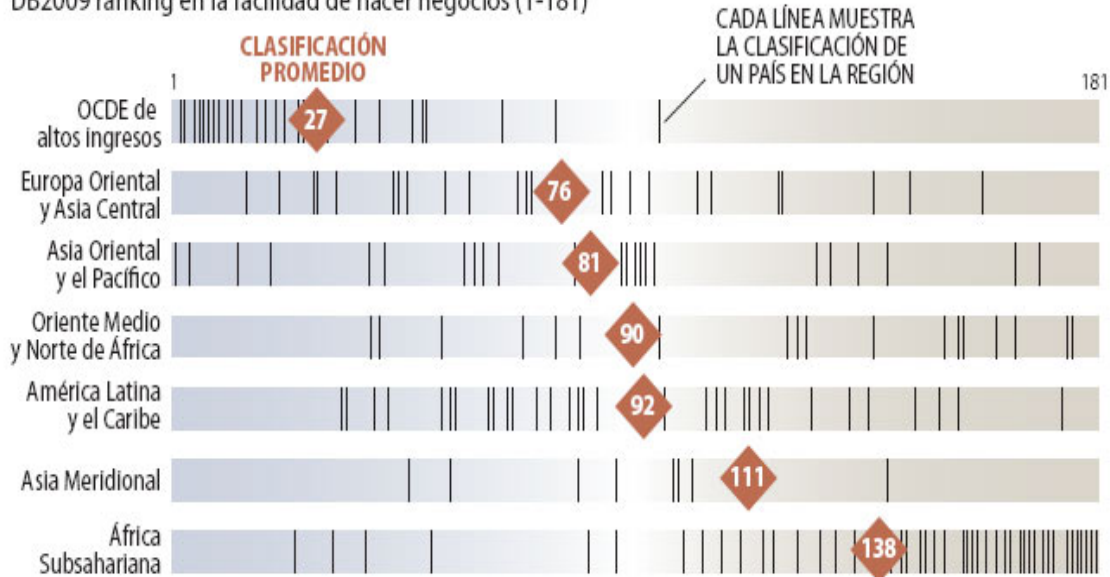
Tabla 16. Resultados de la encuesta a empresas

¹⁰² Op. Cit. Banco Mundial, *Doing Business 2009. Comparando la regulación en 181 economías*

Para visualizar los resultados obtenidos por México, se puede visualizar por la siguiente gráfica:

Qué regiones tienen las mejores regulaciones para hacer negocios?

DB2009 ranking en la facilidad de hacer negocios (1-181)



Fuente: Base de datos de *Doing Business*

Gráfica 2. Regiones con las mejores regulaciones para hacer negocios

Como resultados regionales se puede observar que mientras que la región de Europa Oriental y Asia Central lideró la clasificación en aquellas economías con al menos una reforma, Asia Oriental y el Pacífico alcanzó la mayor aceleración en el ritmo de las reformas. Dos tercios de las economías de esta región han reformado este año, en comparación con menos de la mitad del año pasado. En Oriente Medio y Norte de África, África Subsahariana y América Latina y el Caribe este año también han reformado una mayor cantidad de economías, en comparación con el año pasado. Solamente en Asia Meridional y en las economías de la OCDE se observó una desaceleración en el ritmo de reformas de *Doing Business 2008* a *Doing Business 2009*.

Como resultados nacionales, vale la pena cuestionarse por qué México no reporta niveles de crecimiento elevados y sostenidos y por qué persisten en el país la pobreza y la desigualdad, el Banco Mundial desarrolló el documento de “notas de política” *México 2006-2012: Creando las bases para un crecimiento equitativo*.

El Banco Mundial elabora en cada transición política estas notas donde identifica las prioridades en materia de desarrollo y hace aportaciones para enfrentarlas. En este nuevo conjunto de notas para México se abordan los retos del desarrollo del país desde tres ángulos:

México podría estar en una mejor situación. El crecimiento económico podría ser mucho más acelerado, dados los atributos naturales con los que cuenta el país, como el petróleo.

México se encuentra entre dos mundos y dos mundos coexisten en su interior. Por un lado, el nivel de vida, el capital físico y humano y las instituciones de México son mucho mejores que los de países de ingreso bajo o de ingreso medio-bajo de América Latina. Pero por otro, México está muy rezagado con respecto al promedio de la OCDE.

La respuesta está en las políticas públicas que fomenten el crecimiento con equidad.

El informe se divide en 11 capítulos, que se construyen a partir de las recomendaciones que hizo el Banco Mundial en las anteriores “notas de política”, elaboradas en 2000, México: Agenda integral de desarrollo para la nueva era.

- Transición política y proceso institucional
- Financiamiento público y privado para un crecimiento equitativo
- Regulación, competencia y clima de inversión
- Fortalecimiento de la protección social en México
- Políticas de innovación
- Manejo ambiental y crecimiento
- Capital Humano
- Desarrollo rural
- Evitar crisis por el agua
- Sector petrolero y gas
- Infraestructura y crecimiento económico

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL¹⁰³.- El Fondo Monetario Internacional se creó en 1945 para promover una economía mundial sólida. Tiene su sede en la ciudad de Washington y es administrado por los gobiernos los 185 países miembros —casi todos los países del mundo— a los cuales rinde cuentas sobre su desempeño.

¹⁰³ Op. Cit. FMI, *El FMI Concluye La Consulta del Artículo IV de 2006 con México*

El FMI asesora y presta asistencia a los países miembros en la aplicación de políticas económicas y financieras que fomenten la estabilidad, reduzcan la vulnerabilidad ante las crisis y estimulen el crecimiento sostenido y un alto nivel de vida. El FMI ayuda a los países a implementar estas buenas prácticas mediante sus funciones básicas de supervisión, asistencia técnica y concesión de préstamos. Además, cuenta con iniciativas destinadas a mejorar la administración pública y la calidad y disponibilidad de datos e información económica.

La última información disponible sobre México hecha por el FMI, referente a competitividad es la *Conclusión de la consulta con México en 2006*. En ella se encuentran resumidos los siguientes factores referenciados más a indicadores económicos.

México: Indicadores económicos seleccionados^{1/}

	2001	2002	2003	2004	2005
(Variación porcentual anual salvo que se indique lo contrario)					
Cuentas nacionales y precios					
PIB real	0,0	0,8	1,4	4,2	3,0
PIB real per cápita ^{2/}	-1,5	-0,7	0,0	2,7	1,5
Inversión interna bruta (porcentaje del PIB)	20,9	20,6	20,6	22,1	21,8
Ahorro interno bruto (porcentaje del PIB)	18,0	18,6	19,2	21,1	21,2
Índice de precios al consumidor (fin de período)	4,4	5,7	4,0	5,2	3,3
Sector externo					
Exportaciones f.o.b. ^{3/}	-3,1	0,6	3,9	13,8	15,2
Importaciones f.o.b. ^{4/}	-1,7	-1,3	1,9	15,8	13,2
Cuenta corriente (porcentaje del PIB)	-2,8	-2,1	-1,4	-1,0	-0,6
Variación de las reservas internacionales netas (miles	7,3	7,1	9,5	4,1	7,2

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

de millones de dólares de E.U.)

Deuda externa (porcentaje del PIB)	26,4	25,0	25,4	24,3	22,5
Coefficiente de servicio de la deuda total ^{5/} (porcentaje de la exportación de bienes, servicios y transferencias)	41,3	37,0	36,6	30,8	25,6
Sector público no financiero					
Déficit ampliado	-3,7	-3,4	-3,2	-2,0	-1,4
Déficit tradicional	-0,7	-1,2	-0,7	-0,3	-0,1
Deuda bruta aumentada del sector público	47,9	49,7	50,0	46,0	44,0
Deuda neta aumentada del sector público	41,7	43,6	44,0	40,9	38,9
Dinero y crédito					
Base monetaria	8,0	17,0	15,0	12,0	11,7
Dinero en sentido amplio (M4a)	16,0	10,8	13,5	12,6	15,2
Cetes a 28 días (porcentaje, promedio anual)	11,2	7,1	6,2	6,8	9,2

Tabla 27. Indicadores económicos seleccionados por el FMI para México

Los Directores Ejecutivos felicitaron a las autoridades mexicanas por haber establecido las condiciones de estabilidad macroeconómica y financiera necesarias para fomentar el crecimiento económico y la fortaleza ante eventos adversos.

Los Directores elogiaron a las autoridades por la reducción del déficit fiscal y la razón de deuda pública, así como por mejorar la estructura de la deuda pública.

Los Directores expresaron su satisfacción por la adopción de una ley de responsabilidad fiscal y un marco presupuestal de mediano plazo.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Por lo que se refiere al manejo de la deuda, los Directores felicitaron a las autoridades por los considerables avances en la reducción de la exposición del sector público al riesgo externo.

Los Directores destacaron el éxito de la política monetaria en el logro de la convergencia con las metas de inflación de las autoridades.

Los Directores consideraron que México se ha beneficiado de su política cambiaria, la cual se ha caracterizado por su transparencia, flexibilidad simétrica y un enfoque para la acumulación de reservas basado en reglas.

Los Directores expresaron satisfacción por el considerable avance en el fortalecimiento del sector financiero y de los mercados de capital y en la reducción de las vulnerabilidades potenciales.

Los Directores señalaron que el sector financiero está tornándose más dinámico y que el crédito bancario está creciendo tras un largo período de estancamiento. Recomendaron que continúen los esfuerzos para profundizar la intermediación financiera y para promover la competencia.

Al señalar que el logro de la estabilidad macroeconómica y financiera había generado un ambiente más favorable para el crecimiento, los Directores animaron a las autoridades a avanzar en reformas estructurales ambiciosas que creen condiciones propicias para un crecimiento económico acelerado a mediano plazo.

Destacaron los principales desafíos a los que se enfrenta México, como la mejoría del sistema educativo y el desarrollo del capital humano, la ampliación de la infraestructura y continuar mejorando el sistema judicial, la seguridad y otros aspectos del entorno empresarial y regulatorio. Subrayaron que debe darse un mayor margen a la flexibilidad del mercado y a las fuerzas de la competencia para estimular el crecimiento de la productividad.

Los Directores recibieron con beneplácito las reformas recientes, como la nueva Ley de Competencia y la reforma a la Ley del Mercado de Valores, e instaron a las autoridades a eliminar los obstáculos a la flexibilidad en el mercado laboral y a la apertura de industrias que actualmente están dominadas por monopolios estatales. Consideraron que la instrumentación de este tipo de reformas favorables para el crecimiento, es la mejor manera de garantizar la competitividad internacional de México y su capacidad para aprovechar plenamente las ventajas de la globalización.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL¹⁰⁴.- Foro Económico Mundial (FEM) Creado en 1971, el FEM fue creado para "contribuir en la resolución de los problemas de nuestra época" en lo económico y social del mundo.

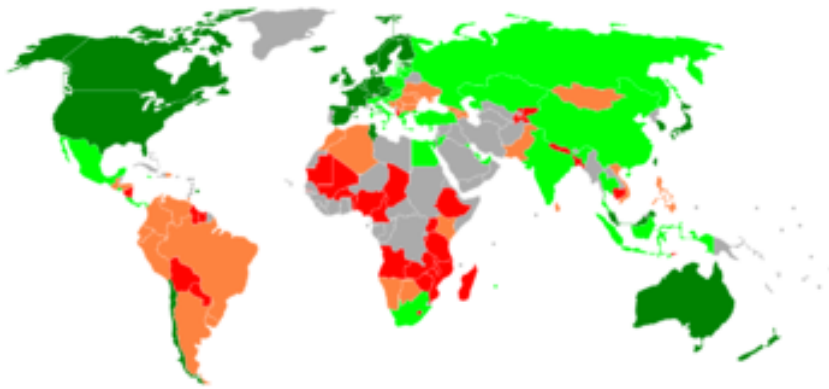


Figura 8. Competitividad global

Mapa mundial mostrando los resultados del Índice de Competitividad Global de **2006-2007**. Cada color representa un percentil 25 de los 125 países evaluados en ese año. Los países en verde tuvieron la puntuación más alta y los rojos la más baja. Los países en gris no fueron evaluados.

El Índice de Competitividad Global (Inglés: *Global Competitiveness Index*, siglas **GCI**), es desarrollado y publicado anualmente desde 1979 por el Foro Económico Mundial. El informe de 2008-2009 evaluó 134 economías de países desarrollados y en desarrollo. El informe de 2008 amplió su cobertura geográfica al incluir cuatro países más que en 2007, Brunei Darussalam, Costa de Marfil, Ghana y Malawi, pero excluyó Uzbekistán por falta de información, pasando así de 131 a 134 países evaluados. El índice mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo.

El índice es calculado utilizando información pública disponible y la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial en conjunto con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países incluidos en el informe. En 2008 fueron entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los 134 países incluidos este año. La encuesta es diseñada para capturar un amplio rango de factores que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país.

¹⁰⁴ Op. Cit. Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report 2008 - 2009*

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

El informe presenta además una lista exhaustiva de las principales debilidades y fortalezas de los países, haciendo posible la identificación de aspectos prioritarios a ser sujeto de reforma política.

A continuación la tabla resumen para México:

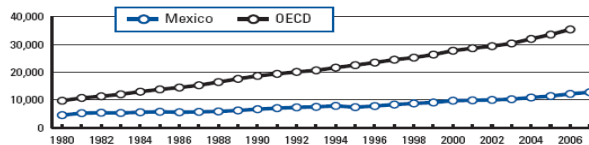
Tabla 35. Tabla resumen para México

Mexico

Key indicators

Total population (millions), 2007	109.6
GDP (US\$ billions), 2007	893.4
GDP per capita (US\$), 2007	8,478.7
GDP (PPP) as share (%) of world total, 2007	2.07

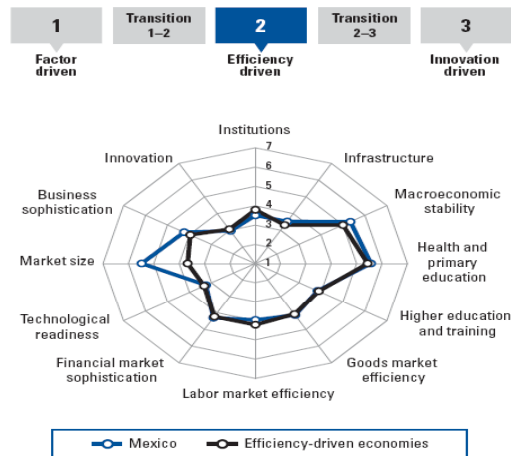
GDP (PPP US\$) per capita, 1980–2007



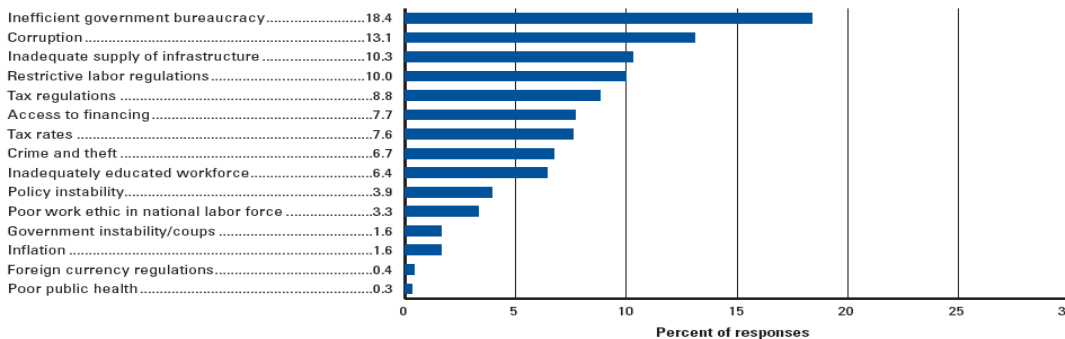
Global Competitiveness Index

	Rank (out of 134)	Score (1–7)
GCI 2008–2009	60	4.2
GCI 2007–2008 (out of 131)	52	4.3
GCI 2006–2007 (out of 122)	52	4.2
Basic requirements	60	4.5
1st pillar: Institutions	97	3.5
2nd pillar: Infrastructure	68	3.5
3rd pillar: Macroeconomic stability	48	5.3
4th pillar: Health and primary education	65	5.6
Efficiency enhancers	55	4.2
5th pillar: Higher education and training	74	3.8
6th pillar: Goods market efficiency	73	4.1
7th pillar: Labor market efficiency	110	4.0
8th pillar: Financial market sophistication	66	4.3
9th pillar: Technological readiness	71	3.2
10th pillar: Market size	11	5.5
Innovation and sophistication factors	70	3.6
11th pillar: Business sophistication	58	4.2
12th pillar: Innovation	90	2.9

Stage of development



The most problematic factors for doing business



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Table 2: Countries by stage of development

HIGH		MIDDLE	LOW		
Australia	Spain	Bahrain	Albania	Georgia	Nigeria
Austria	Sweden	Brunei Darussalam	Algeria	Ghana	Pakistan
Barbados	Switzerland	Chile	Argentina	Guatemala	Panama
Belgium	Taiwan, China	Costa Rica	Armenia	Guyana	Paraguay
Canada	Tunisia	Czech Republic	Azerbaijan	Honduras	Peru
Cyprus	United Kingdom	Hungary	Bangladesh	India	Philippines
Denmark	United States	Jordan	Benin	Indonesia	Poland
Estonia		Korea, Rep.	Bolivia	Jamaica	Romania
Finland		Kuwait	Bosnia and Herzegovina	Kazakhstan	Russian Federation
France		Latvia	Botswana	Kenya	Senegal
Germany		Malaysia	Brazil	Kyrgyz Republic	Serbia
Greece		Mauritius	Bulgaria	Lesotho	South Africa
Hong Kong SAR		Montenegro	Burkina Faso	Libya	Sri Lanka
Iceland		Oman	Burundi	Lithuania	Suriname
Ireland		Puerto Rico	Cambodia	Macedonia, FYR	Syrian Arab Republic
Israel		Saudi Arabia	Cameroon	Madagascar	Tajikistan
Italy		Slovak Republic	Chad	Malawi	Tanzania
Japan		United Arab Emirates	China	Mali	Thailand
Luxembourg		Uruguay	Colombia	Mauritania	Timor-Leste
Malta			Côte d'Ivoire	Mexico	Trinidad and Tobago
Netherlands			Croatia	Moldova	Turkey
New Zealand			Dominican Republic	Mongolia	Uganda
Norway			Ecuador	Morocco	Ukraine
Portugal			Egypt	Mozambique	Venezuela
Qatar			El Salvador	Namibia	Vietnam
Singapore			Ethiopia	Nepal	Zambia
Slovenia			Gambia, The	Nicaragua	Zimbabwe

Tabla 34. Países por nivel de desarrollo

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), es una organización de cooperación internacional, compuesta por 30 Estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en la ciudad de París, Francia. Su antecesor fue la Organización Europea para la Cooperación Económica. Su Secretario General desde el 1 de junio de 2006 es el mexicano José Ángel Gurría.¹⁰⁵



Figura 10. Mapa de los Estados miembros de la **OCDE** (En azul oscuro los miembros fundadores)

¹⁰⁵ Op. Cit. <http://es.wikipedia.org/wiki/OCDE>

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

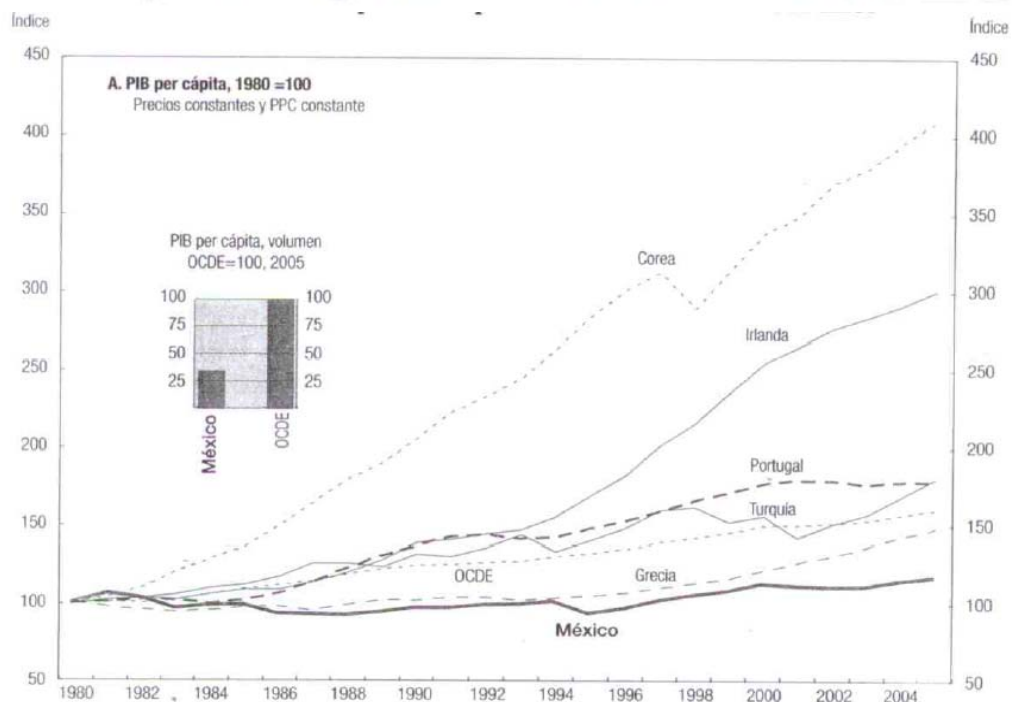
La OCDE se ha constituido como uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medioambiente.

Sus principales objetivos son:

- Promover el empleo, el crecimiento económico y la mejora de los niveles de vida en los países miembros, y asimismo mantener su estabilidad.
- Ayudar a la expansión económica en el proceso de desarrollo tanto de los países miembros como en los ajenos a la Organización.
- Ampliar el comercio mundial multilateral, sin criterios discriminatorios, de acuerdo con los compromisos internacionales.

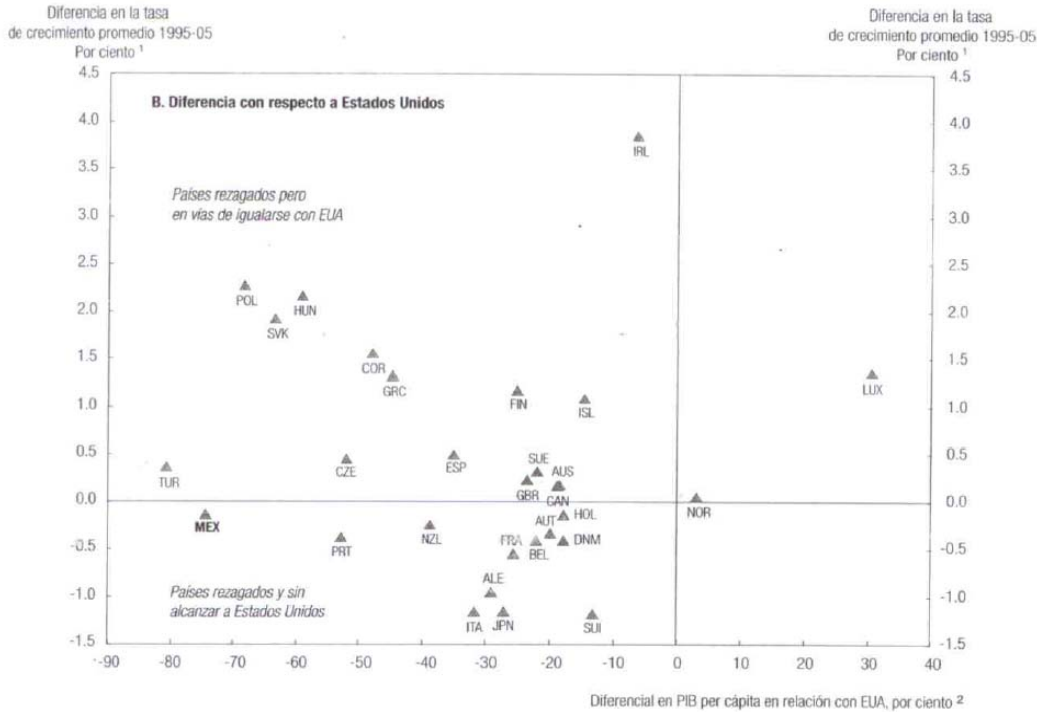
Son diversos los indicadores utilizados por la OCDE, y a continuación se grafican el comportamiento de los mismos¹⁰⁶:

Desempeño comparado del crecimiento de México



¹⁰⁶ Op. Cit. OCDE *Estudios Económicos de la OCDE México*

Determinantes de la Competitividad Internacional en México



1. La tasa promedio de crecimiento del PIB per cápita se calculó sobre la base de datos de volumen.

2. El nivel de PIB per cápita se calculó sobre la base de PPC de 2005.

Fuente: OCDE, base de datos Cuentas Nacionales, *Going for Growth*, 2007.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/103732804466>

Gráfica 3. Desempeño comparado del crecimiento de México

Perspectiva económica de corto plazo

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Precios corrientes miles de millones de MXN		Cambios porcentuales, volumen (precios de 1993)				
Consumo privado	4 736.8	4.1	5.1	5.0	3.4	4.2
Consumo de gobierno	855.7	-0.4	0.4	6.0	-0.1	0.3
Formación bruta de capital fijo	1 304.9	7.5	7.6	10.0	6.4	6.5
Demanda interna final	6 897.5	4.3	5.2	6.1	3.7	4.3
Stockbuilding ¹	111.2	0.1	-1.6	-0.7	0.1	0.0
Demanda interna total	7 008.6	4.4	3.5	5.4	3.8	4.4
Exportación de bienes y servicios	1 916.8	11.6	7.1	11.1	5.3	5.8
Importación de bienes y servicios	2 030.0	11.6	8.6	12.2	6.1	7.1
Exportaciones netas	-113.3	-0.3	-0.8	-0.8	-0.6	-0.8
PIB a precios de mercado	6 895.4	4.2	2.8	4.8	3.4	3.7
Deflactor del PIB	..	7.4	5.5	4.5	2.0	3.7
<i>Cuentas de orden:</i>						
Índice de precios al consumidor	..	4.7	4.0	3.6	4.2	3.5
Deflactor del consumo privado	..	6.5	3.3	3.4	4.1	3.5
Tasa de desempleo ²	..	3.0	3.5	3.6	3.9	3.7
Saldo en cuenta corriente ³	..	-0.9	-0.6	-0.1	-0.8	-1.3

1. Contribuciones a cambios en el PIB real (porcentaje del PIB real del año anterior), monto efectivo en la primera columna.

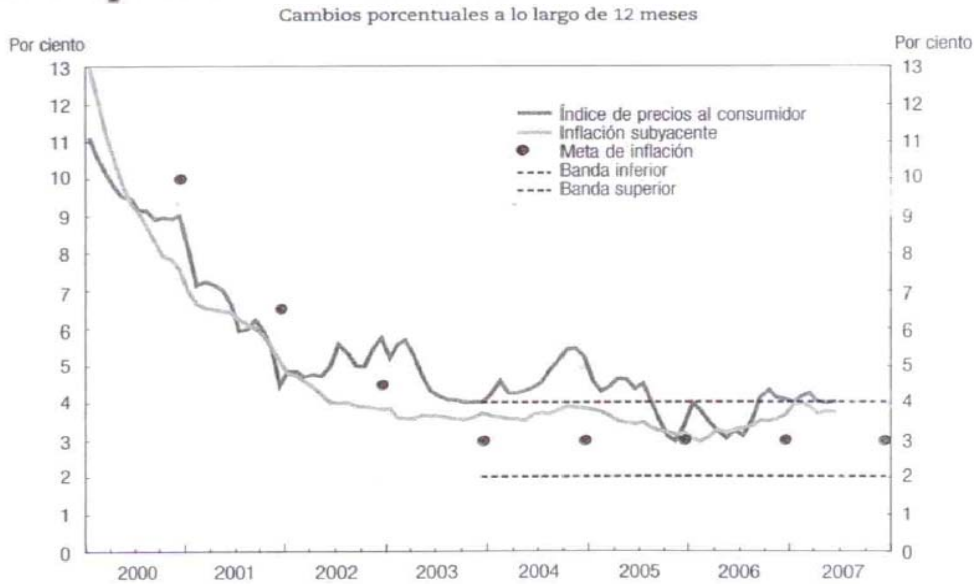
2. Con base en la Encuesta Nacional de Empleo.

3. Como porcentaje del PIB.

Fuente: OCDE, base de datos de *Economic Outlook 81* (junio de 2007).

Tabla 38. Perspectiva económica de corto plazo.

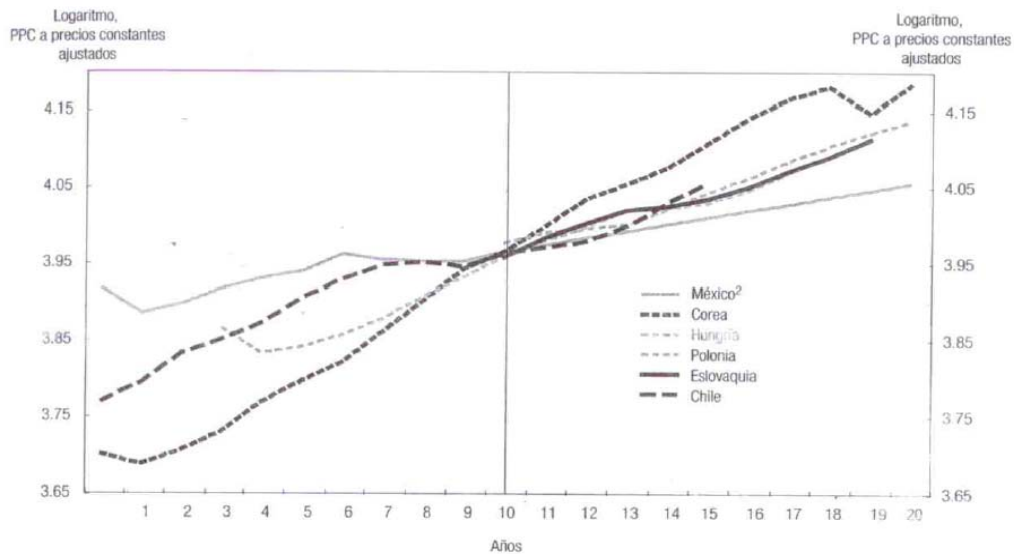
Desempeño de la inflación



Fuente: Banco de México.

Gráfica 4. Desempeño de la inflación

Umbral de desempeño del PIB per cápita

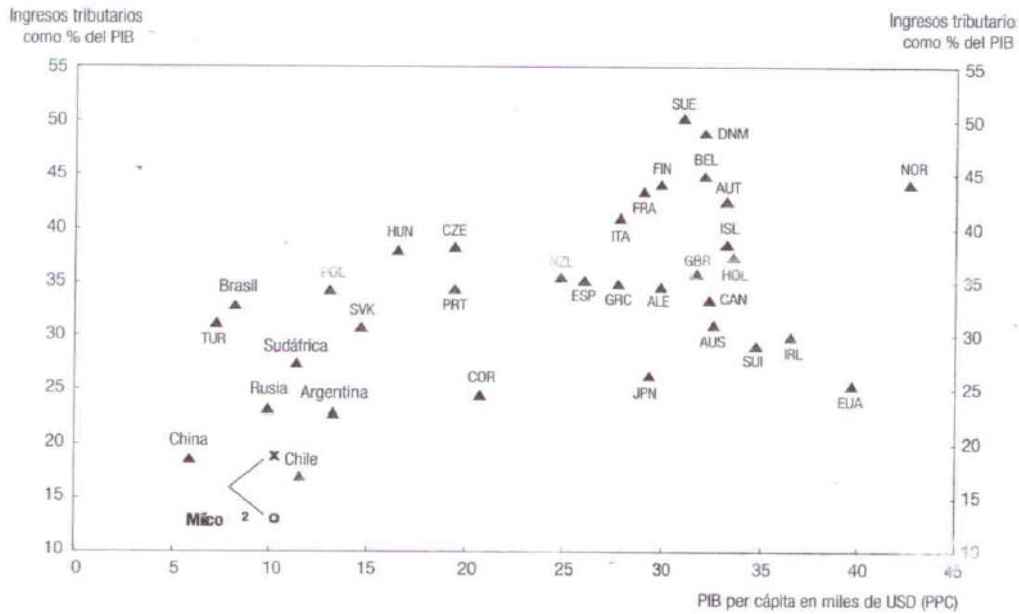


1. El año 10 corresponde a 2004 para México. Para otros países, se trata del año en el que el PIB per cápita se ubica a cerca del mismo nivel que el de México en 2004. Este año fue 2000 para Chile, 1988 para Corea, 1993 para Hungría, 1997 para Polonia y 1995 para la República Eslovaca.
2. A partir de 2004 (año 10) se grafica el PIB per cápita de México, suponiendo que crece a la tasa promedio durante los nueve años previos (1995-2004).

Fuente: OCDE, base de datos Cuentas Nacionales.

Gráfica 6. Desempeño del PIB per cápita

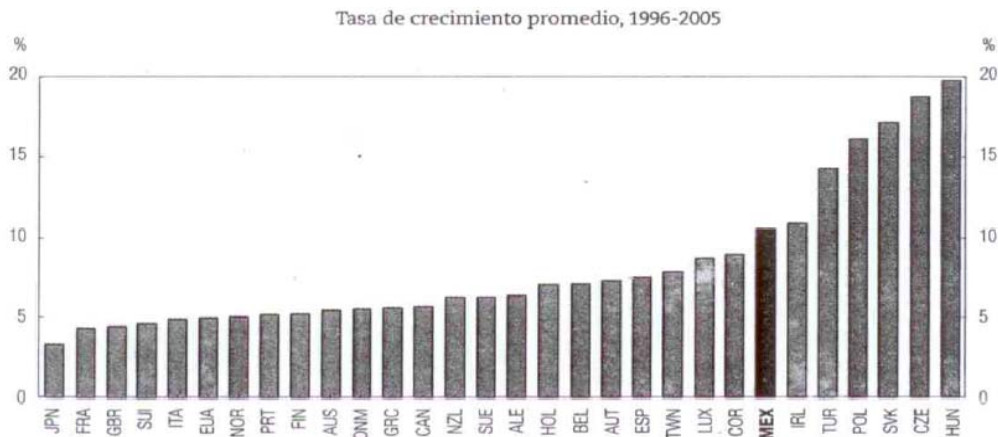
Comparación de ingresos tributarios y nivel de ingreso



1. 2004 o año más cercano disponible. El ingreso del gobierno incluye aportaciones a la seguridad social. Promedio no ponderado para la OCDE. Sector público para Brasil. Gobierno central sólo para Chile.
 2. Ingreso del gobierno (incluyendo aportaciones a la seguridad social): con ingresos petroleros del gobierno federal (x) y sin este elemento (o).
- Fuente: OCDE, base de datos Revenue Statistics; OCDE, Cuentas Nacionales; México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Banco Mundial.

Gráfica 7. Comparación de ingresos tributarios y nivel de ingreso

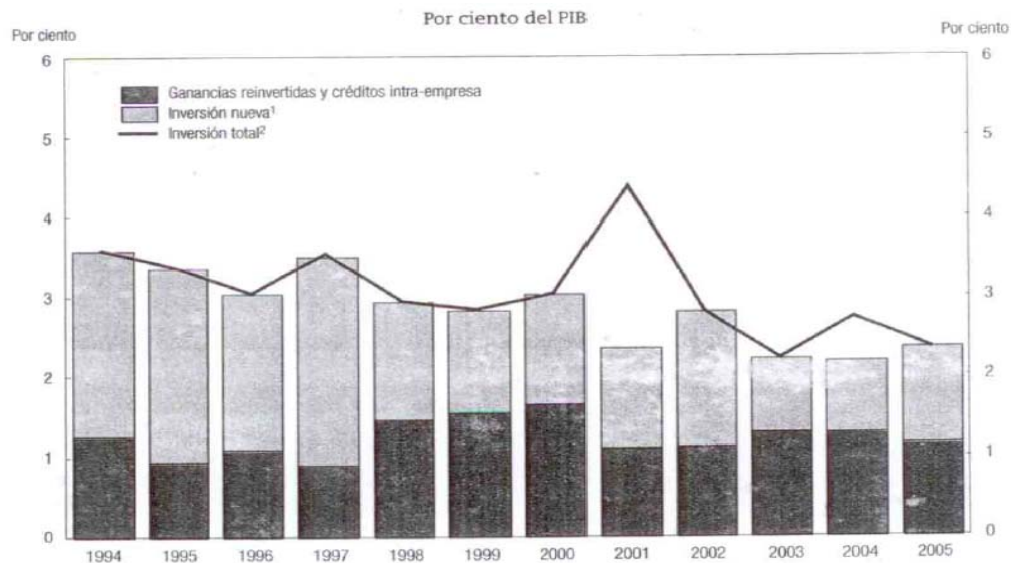
Comparación del crecimiento en la exportación de manufacturas



1. El concepto de manufacturas corresponde a las categorías empleadas en el Sistema Armonizado. El periodo es más corto para algunos países debido a la falta de disponibilidad de datos.
- Fuente: OCDE, International Trade Statistics.

Gráfica 8. Comparación del crecimiento en la exportación de manufacturas

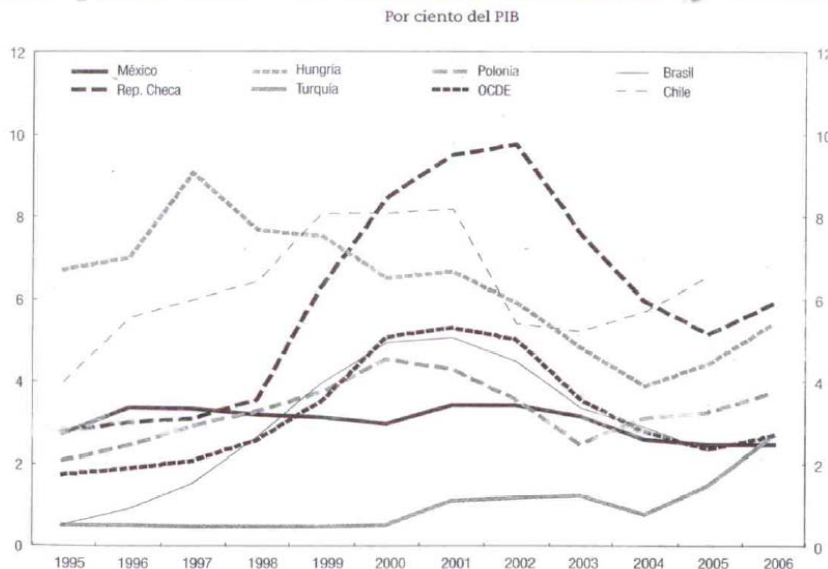
Inversión extranjera directa bruta en México



1. Excluye la venta de Banamex en 2001 y la de BBVA-Bancomer en 2004.
 2. Incluye la venta de Banamex en 2001 y la de BBVA-Bancomer en 2004.
- Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica 9. Inversión extranjera directa bruta en México

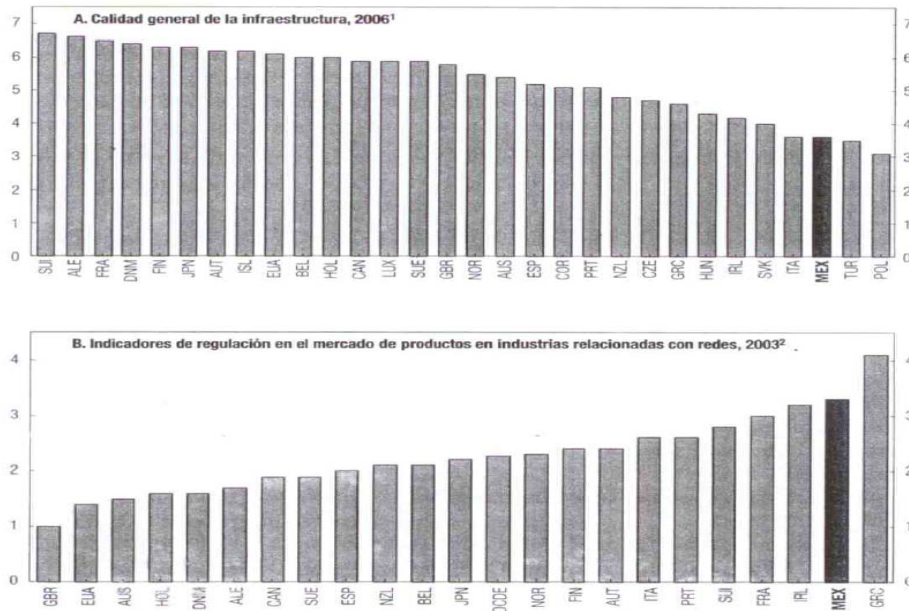
Comparación de la inversión extranjera directa bruta



1. Promedios móviles de tres años. Las estimaciones para 2006 se basan en los primeros tres trimestres del año.
- Fuente: Banco Mundial y OCDE.

Gráfica 10. Comparación de la inversión extranjera directa bruta

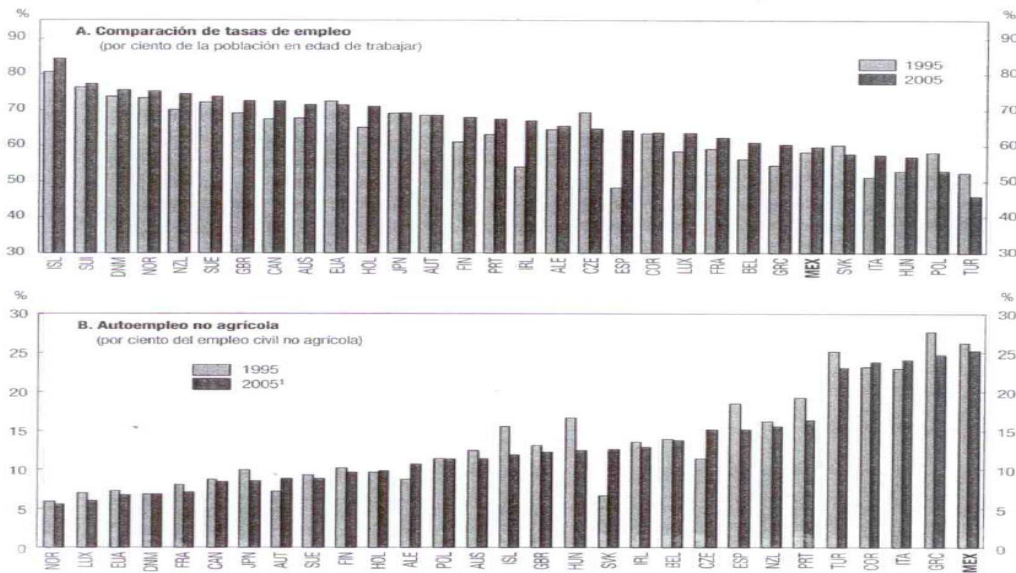
Indicadores de infraestructura



1. Respuesta a la siguiente pregunta de la Encuesta: "La infraestructura general de su país es (1 = subdesarrollada, 7 = tan extensa y eficiente como las mejores del mundo)".
 2. La escala de indicadores va de 0 a 6, de la regulación menos restrictiva a la más limitante. Energía, transportes y comunicaciones. El agregado para la OCDE es el promedio no ponderado y cubre sólo 22 países.
- Fuente: Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report*, 2006-2007; Base de datos de regulación internacional de la OCDE (OECD International Regulation Database) y estimaciones de la OCDE.

Gráfica 11. Indicadores de infraestructura

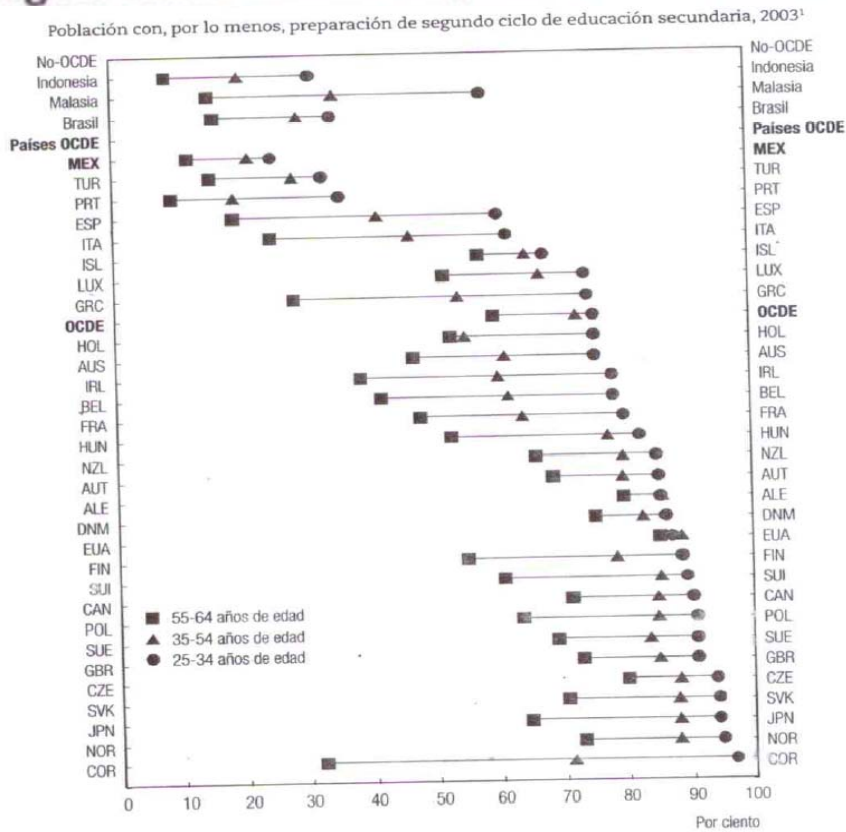
Indicadores del mercado laboral



1. Bélgica, 1999; Luxemburgo, 2002; Países Bajos, 2002.
Fuente: Principales Indicadores Económicos (Main Economic Indicators) de la OCDE y base de datos de ELS.

Gráfica 12. Indicadores del mercado laboral

Logros educativos de la población en edad de trabajar

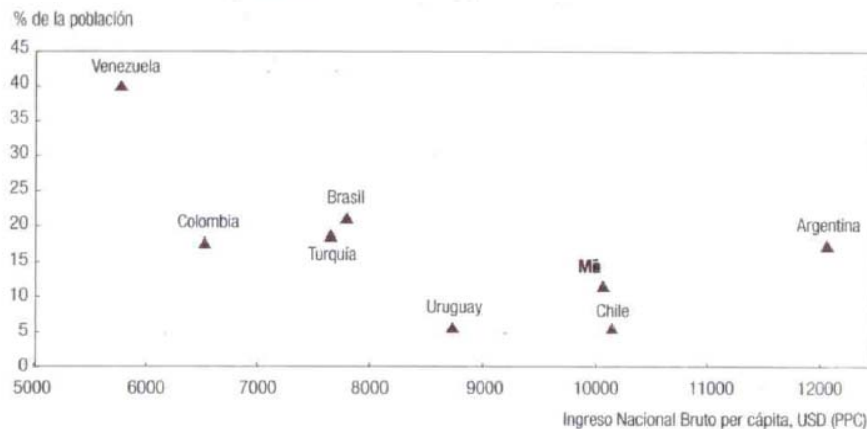


1. Por ciento de cada grupo de edad. 2002 para la Islandia, Italia, los Países Bajos y la República Checa.
Fuente: OCDE, Labour Market Statistics database.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/10377>

Gráfica 13. Logros educativos de la población en edad de trabajar

Incidencia de la pobreza en países seleccionados



1. Proporción de la población que vive con menos de 2 dólares al día (PPC), 2004 o año más próximo disponible.
Fuente: Banco Mundial, base de datos de World Development Indicators.

Gráfica 14. Incidencia de la pobreza en países seleccionados

La economía mexicana muestra un alto y envidiable grado de estabilidad macroeconómica. El marco fiscal se ha fortalecido recientemente y la gestión fiscal es sólida. Sin embargo, debido a que las finanzas públicas dependen en exceso de los ingresos petroleros, no son lo suficientemente robustas para satisfacer las necesidades que garanticen un crecimiento más acelerado del PIB. Se requiere una base de ingresos sólida y confiable para financiar las inversiones esenciales en salud, educación e infraestructura. El gobierno debe tomar medidas con urgencia para incrementar la recaudación tributaria y reducir las distorsiones, con lo que se reduciría la dependencia de los ingresos petroleros. También debería administrar sus activos petroleros con una perspectiva de largo plazo.

A pesar del razonable crecimiento en el PIB per cápita de los últimos diez años, México no ha logrado llegar a un camino de convergencia con los niveles de vida de otros países más ricos de la OCDE, y sus niveles de pobreza son aún más altos. México necesita poner en marcha reformas estructurales adicionales a fin de aumentar el crecimiento del PIB per cápita y fomentar mejorías sólidas en los niveles de vida. Esto lo ilustra la experiencia de los países de la OCDE que están en un camino de convergencia. México tiene la ventaja de estar cerca de la economía más grande del mundo, de manera que los beneficios que se desprendan de las reformas podrían ser incluso mayores que en algunos otros países.

El trabajo de la OCDE en el terreno del crecimiento también destaca las fuertes complementariedades entre reformas estructurales. Por ejemplo, la desregulación en el mercado de productos trae consigo mayores beneficios cuando los logros educativos son más altos. Los beneficios totales de la reducción de las barreras al comercio y a la IED no se verán materializados sin mejorías en el transporte y otros renglones de infraestructura, así como tampoco sin avances en la capacitación del capital humano y una fuerza laboral flexible. Aunque es necesario incrementar las tasas de crecimiento per cápita para reducir la pobreza, la escala del problema en México requiere de asistencia dirigida a segmentos específicos de la población. La reducción de la pobreza por medio de programas que fomenten la adquisición de mayores niveles de educación y servicios de salud, no sólo mejorará el bienestar de los más pobres en México, sino que hará posible que una mayor proporción de la población aproveche las oportunidades de trabajo y participe en el proceso de crecimiento económico.

Alcanzar estas metas no será una tarea fácil, ya que una de las dificultades que se presenta en todos estos desafíos es la de la resistencia política al cambio. Aunque la calidad de la reforma es un elemento importante, puede no ser suficiente para ser aprobada. Así, la comunicación de la necesidad de hacer toda una serie de reformas, informar a los votantes acerca de los beneficios y costos de la reforma y establecer relaciones y marcos de interacción entre el Ejecutivo y el Congreso en México son requisitos previos para avanzar con la reforma de política y su implementación eficaz.

Hipótesis 2:

- B. En el mundo globalizado del cual México hace parte importante, es de vital importancia que nuestro país mantenga una economía sana para atraer inversión extranjera directa (IED) y gozar de los beneficios de la economía mundial.

Recordemos que la IED es la atracción que se produce entre los países en vías de crecimiento y los capitales para su mejor desarrollo. Este capital extranjero ó foráneo es invertido en empresas públicas ó privadas. La IED es uno de los motores para el crecimiento y desarrollo de cualquier nación.

En el caso del estudio de competitividad con el IMCO, la inversión por PEA que tiene México está por debajo de la media. Esto implica que las inversiones del país son siete veces menores que las de Irlanda, país con mayor inversión por PEA del índice. Sin embargo, México tiene ocho veces más inversiones que la India, el país con menor inversión.

De acuerdo con el Banco Mundial, México podría estar en una mejor situación económica y social si tiene un mejor entorno para el fomento de los negocios. La inversión extranjera directa es clave en el desarrollo del país. El crecimiento económico podría ser mucho más acelerado, conjuntando los atributos naturales con los que cuenta el país, como el petróleo e integrando la IED.

En el estudio hecho por el FMI, los Directores Ejecutivos felicitaron a las autoridades mexicanas por haber establecido las condiciones de estabilidad macroeconómica y financiera necesarias para fomentar el crecimiento económico y la fortaleza ante eventos adversos. Esto incluye la IED.

Dentro de los estudios hechos por el Foro Económico Mundial en el 2008, fueron entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los 134 países incluidos este año. En ella expusieron sus comentarios del entorno económico que sirven para el fomento de la inversión extranjera directa para nuestro país.

Para la OCDE, es un claro indicador económico, por cierto, muy abajo del promedio de la OCDE.

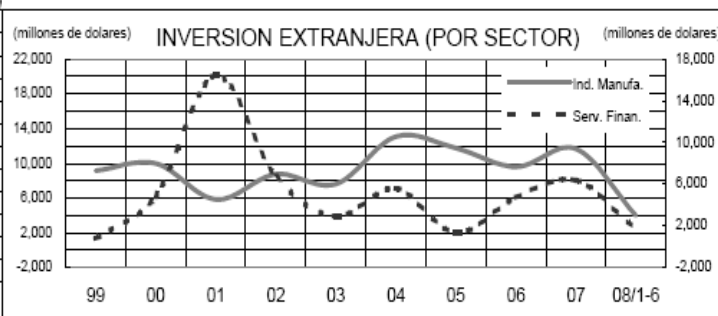
A continuación, se muestra una tabla resumen de la IED de nuestro país.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (Pag. 223)

(Unidad: Millones de dólares)

POR SECTOR	ANUAL			ESTR.
	2006	2007	2008/1-6	2008/1-6
Agropecuario	22.0	131.8	9.0	0.1
Extractivo	351.0	1,905.9	1,198.4	12.6
Ind. Manufacturera	9,562.8	11,649.8	3,980.9	41.7
Electricidad y Agua	-96.2	148.7	1.9	0.0
Construcción	339.9	325.5	374.7	3.9
Comercio	574.4	1,451.6	1,392.7	14.6
Transp. Y Comunic.	849.0	701.3	678.6	7.1
Servicios Financieros	4,708.5	6,349.2	1,760.2	18.4
Otros	2,817.3	1,985.5	148.2	1.6
TOTAL	19,128.7	24,649.3	9,544.6	100.0

Dados a conocer por el boletín de la Secretaría de Economía del 22 de agosto de 2008
Fuente: Secretaría de Economía



(Unidad: Millones de dólares)

POR PAIS	ANUAL			ESTR.
	2006	2007	2008/1-6	2008/1-6
Estados Unidos	12,071.7	9,997.8	4,984.1	52.2
Holanda	3,031.8	3,305.5	320.0	3.4
Canada	536.0	836.5	781.0	8.2
España	1,612.0	4,879.6	1,981.7	20.8
Japón	-1,459.7	362.6	54.3	0.6
Reino Unido	788.6	84.3	154.6	1.6
Alemania	192.6	265.7	351.1	3.7
Argentina	22.0	21.8	0.5	0.0
Islas caiman	11.0	-13.4	3.0	0.0
Suiza	356.3	274.3	32.6	0.3
Otros	1,966.4	4,634.6	881.7	9.2
TOTAL	19,128.7	24,649.3	9,544.6	100.0

Dados a conocer por el boletín de la Secretaría de Economía del 22 de agosto de 2008
Fuente: Secretaría de Economía

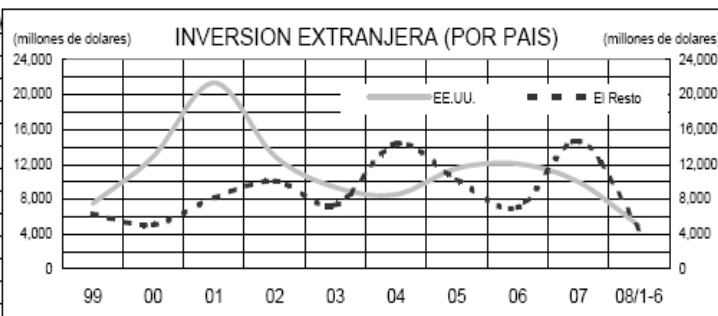


Tabla 46. Inversión Extranjera Directa en México

Hipótesis 3:

C. La competitividad nacional se ha visto influenciada con la historia que compartimos en común con EU, quienes siempre han ocupado una posición importante en los acontecimientos políticos, económicos, sociales y culturales, desde los tiempos del México independiente hasta nuestros días.

Desde el momento en que México se constituyó como Estado soberano, a principios del siglo XIX, la relación con su vecino del Norte adquirió una importancia vital en el sentido más pleno. La existencia misma de México como país independiente estuvo subordinada al resultado del choque entre la violenta expansión territorial y económica de Estados Unidos de América y la capacidad de la sociedad y los gobiernos de México para resistir este embate. Era indispensable preservar un mínimo de cohesión y voluntad para llevar adelante un proyecto que debería dar contenidos reales –económicos, sociales y culturales- a las formas políticas republicanas que sustituyeron a las del antiguo virreinato de la Nueva España. El proyecto consistía en hacer un verdadero Estado de una antigua colonia, con un extenso territorio y una gran riqueza, pero con una población heterogénea social, racial y lingüística.

La cercanía geográfica a Estados Unidos hizo de la experiencia mexicana algo un tanto especial. La mayoría de los otros países latinoamericanos, con la excepción de Paraguay, no afrontaron tantos peligros externos como México. La expansión de Estados Unidos hacia el Oeste y hacia el Sur no fue la única confrontación externa a que hizo frente la joven República Mexicana: España intentó reconquistarla en 1829 y en 1845 instaurar una monarquía; Francia hizo dos intentos, uno en 1838 y otro en 1862-1867, y los ataques filibusteros e incursiones de indios belicosos fueron continuos aunque ninguna con la norteamericana. El choque con los norteamericanos nos marcó con más fuerza la percepción mexicana del mundo externo y dejó la huella más profunda en la conciencia nacional.

Para visualizar este proceso histórico, debemos de recordar que ambos países fueron países coloniales de naciones europeas. El contraste entre las colonias inglesas y españolas, unas protestantes y otras católicas, era total. La colonización española en América se inició poco más de un siglo antes que la inglesa, un factor de suma importancia, pues aquella tuvo lugar antes de que los hombres experimentaran las consecuencias de los grandes cambios del siglo xvi, generados por los descubrimientos geográficos y por la Reforma protestante.

Desde fines del siglo XIX, cuando la colonización norteamericana ocupó definitivamente el espacio al norte de nuestra frontera y los estados fronterizos de México se poblaron más, se inició un proceso de migración de mexicanos a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades. A medida que la población mexicana crecía y las diferencias entre las dos economías se acentuaban a favor de la norteamericana, la inmigración mexicana aumentaba.

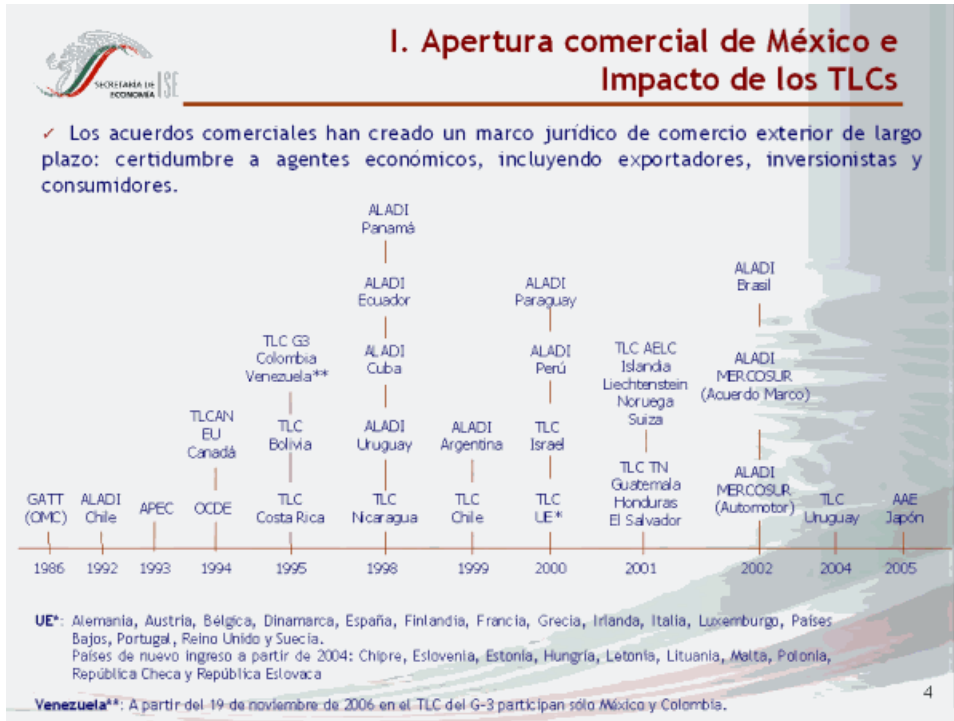
Al principiar el siglo xx el contraste entre México y Estados Unidos era muy marcado. En 1900 la Revolución Industrial había llegado a Norteamérica: 40% de sus 76'000,000 de habitantes ya se encontraba localizado en las zonas urbanas, y su fuerza obrera industrial era superior a los 20'000,000. México, en cambio, con poco menos de 14'000,000 de habitantes, era todavía un país agrícola aunque relativamente avanzado para las normas de América Latina. Tenía 66% de su fuerza de trabajo ocupada en actividades agropecuarias, en cuya industria rudimentaria encontraban empleo apenas poco más de medio millón de personas; sólo 10% de sus habitantes vivían en zonas urbanas. Una manera sencilla de constatar la disparidad entre las dos sociedades es ver el ingreso per cápita en Estados Unidos en 1910 se calculaba en casi nueve veces el de México.

La Revolución Mexicana que se desarrolló entre 1910 y 1920 fue una revolución intervenida, la influencia norteamericana se hizo sentir, ya fuera por acción u omisión. En sus diversas etapas desde el movimiento maderista, la decena trágica, la lucha de los carrancistas contra el gobierno de Huerta, la toma de Veracruz por los estadounidenses y el reconocimiento internacional de Carranza en su momento.

El autoritarismo posrevolucionario mexicano, que abarcó el grueso del siglo xx, resultó enteramente compatible con el interés norteamericano precisamente por haber hecho de México una de las sociedades más estables y predecibles del continente y del mundo.

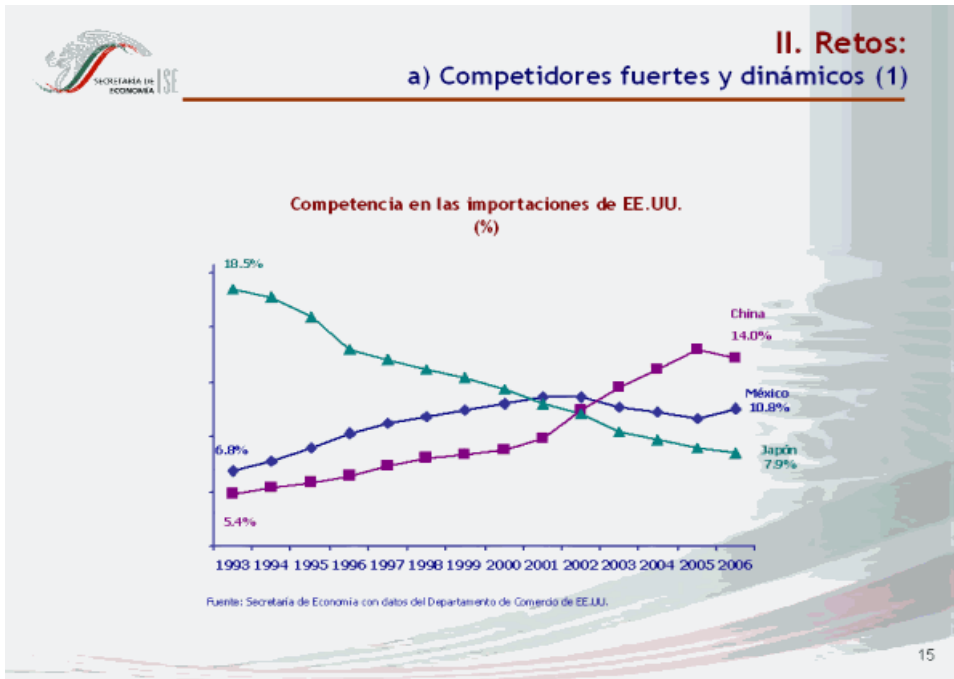
En el gobierno de Carlos Salinas (1988 – 1994), el viejo modelo económico mexicano, surgido al calor del auge exportador de la Segunda Guerra Mundial, fue declarado superado, inviable y definitivamente incapaz de devolver a la economía mexicana su pasado dinamismo. En su lugar se propuso otro modelo: uno donde el Estado disminuyera su papel como productor, con una economía abierta, comparativa y donde la inversión externa privada asumiera un papel central e hiciera de la exportación el motor de la gran producción. Ante la lentitud de los acuerdos del GATT, la rápida consolidación de los bloques económicos regionales en Asia y Europa –en diciembre de 1991 la Comunidad Europea anunció su integración como un gran mercado en 1993-, y ante el temor de que la reconstrucción de la Europa del Este absorbiera una buena parte del capital internacional disponible, el presidente mexicano se decidió por una propuesta audaz: con mucha discreción, inició negociaciones con Estados Unidos con miras a la firma de un tratado de libre comercio similar al que en 1988 había suscrito ese país con Canadá. Ante la respuesta positiva de Washington, los presidentes de México y Estados Unidos anunciaron el 10 de junio de 1990 el inicio de pláticas formales sobre el tema, aunque en realidad hacía tiempo que éstas habían empezado. En septiembre la negociación se formalizó y en febrero del año siguiente el gobierno de Canadá se incorporó al proyecto de dar forma a un Tratado de Libre Comercio (TLC) en la América del Norte. Las áreas de la gran negociación tripartita fueron seis: acceso a mercados, reglas comerciales, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. Las autoridades mexicanas presentaron al público norteamericano el TLC como la única alternativa para frenar la migración indocumentada de mexicanos al país del norte.

De acuerdo a la gráfica 15, a partir del año 1994, nuestro país ha firmado varios acuerdos comerciales con una diversidad de naciones.



Gráfica 15. Apertura cronológica y comercial de México

Sin embargo, recientemente México ha sido desplazado por China en las importaciones de EU.



Gráfica 22. Competencia de las importaciones de EU

Al día de hoy, (finales del 2008), hay sectores de la sociedad y del mundo en general que claman que el fenómeno de la globalización sólo beneficia al G7 y G8, junto con sus empresas transnacionales. Por ello, se augura que hemos llegado a un punto de inflexión llamado desglobalización y que sostiene que las fuerzas del mercado deberán de encaminarse hacia alguno de los siguientes escenarios:

- a) Globalización suave y reformada
- b) Regionalización con economía mixta y mayor regulación.
- c) El Neo-renacentismo humanista, el ser humano en el centro de los intercambios en lugar del mercado.

Una de las consecuencias más recientes del fenómeno de la globalización, es la crisis globalizada de la economía. Por crisis económica de 2008 se conoce a la percepción de crisis económica mundial que comenzó ese año, originada en los Estados Unidos. Entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.

Con esto queda demostrada la validez de la hipótesis.

Hipótesis 4:

- D. El aspecto cultural y social de México, es un factor determinante en la competitividad nacional.

De acuerdo al proceso de investigación, esta hipótesis es válida. Aunque se han detectado ocho grupos diferentes de mexicanos, la actitud ante el trabajo sigue siendo un aspecto cultural que más lento ha evolucionado.

Dentro de los grupos de mexicanos detectados se mencionan los siguientes:

- ❖ El mexicano pasivo
- ❖ El mexicano rebelde
- ❖ El mexicano efectivo
- ❖ El mexicano devaluado
- ❖ El mexicano cauteloso
- ❖ El mexicano audaz
- ❖ El mexicano autónomo
- ❖ El mexicano interdependiente

A diferencia de lo que hoy es Estados Unidos, México no surgió como país de inmigrantes que llegaron a trabajar, luchar y competir más o menos en plan de igualdad. Aquí toda la estructura sociopolítica y religiosa era piramidal y estratificada; una sociedad de privilegios, no de méritos. El camino para adquirir dinero, poder y prestigio no era esmerado ni productivo, sino los nexos con Madrid, de donde llegaban los títulos nobiliarios, las cédulas reales y los puestos jugosos de poco trabajo y copiosas rentas. Al irse extinguiendo las encomiendas (prohibidas en el siglo xvi, pero defendidas a capa y espada por los hijos y nietos de los conquistadores) fue surgiendo el repartimiento y luego, poco a poco la hacienda.

Ya en los albores de la época industrial, muchas empresas nacieron como extensiones o derivaciones de las haciendas. La mentalidad del hacendado se resumía en este principio: "Yo soy el dueño; yo soy el que sabe; yo tengo el poder. A ustedes les toca obedecerme en todo. Si lo hacen, me encargo de ustedes. Pero ¡cuidado con oponerse y rebelarse!" De aquí la cultura de tratar siempre de quedar bien con el de arriba. En el ámbito político la tradición del partido dominante ha forzado el servilismo. La escuela, por su parte, crea un clima autoritario en el que no coincidir con el profesor es estar contra él y atraer su mala voluntad. Y para rematar, la legislación mexicana es tan protectora del trabajador que propicia el infantilismo.

Mucho nos queda a los mexicanos del siglo xxi el prejuicio novohispano de que el trabajo manual es servil y de que el hombre de clase elevada no trabaja sino que vive de sus rentas, si no es que legisla, manda y guerrea.

Comentarios finales:

El producto de esta investigación fue motivada para el entendimiento de la actual situación en materia de Competitividad de México en un marco de referencia internacional.

Al momento de ser escrito este trabajo, no se encontró ninguna bibliografía que integrara los resultados de la competitividad mexicana en un solo documento, y que además tuviera la información más reciente incluyendo indicadores económicos. Por lo que este proyecto de tesis es muy valioso al hacer esta integración y agregando además, los determinantes históricos, sociales y culturales de la nación.

En el ir y venir de la información consultada, encontré, dentro de muchas variables, una sola constante: invertir en el factor humano a través de la educación. La educación y la actitud hacen la diferencia para que México se quede rezagado como una economía subdesarrollada, ó se convierta en una economía destacada y competitiva.

Ciudad de México, 2 de Diciembre del 2008

ANEXO UNO

Dos Siglos de Adolescencia¹⁰⁷

Autor: Macario Schettino

Estamos ya en vísperas del bicentenario de la independencia. Incluso podríamos festejar este año los 200 del primer intento de independencia que, por unas horas, nos separó del Imperio Español. Pero más que festejar, podríamos aprovechar la fecha para tratar de entender qué es lo que no nos gusta de nuestro país. Por que hay muchas cosas que no nos gustan, y de las que despotricamos cotidianamente. Nos molesta el tráfico, la informalidad, la piratería, la corrupción, la incompetencia de las autoridades, el abuso de los empresarios, la pereza de los empleados, y para no quejarnos, despreciamos a los futbolistas que no pueden ganar un Mundial y a los atletas que no traen medalla de las Olimpiadas.

El caso es que nos quejamos de todo y de todos, sin percatarnos, claro, de que somos parte de esos todos. Nos quejamos en los otros de lo que frecuentemente hacemos: brincamos la cola en los trámites, nos estacionamos en donde no se debe, pero sobretodo incumplir la parte que nos toca. Nos festejamos cuando no pagamos impuestos, pero nos quejamos de que el gobierno no tenga recursos para las inmensas necesidades que tenemos. Y por eso acabamos mejor culpando a la corrupción de lo que es claramente el mayor caso de evasión del mundo.

Pero esta actitud quejumbrosa no es novedad. Obsérvese la siguiente opinión de hace algunos años: “Nuestra mayor dificultad la ha constituido el hecho de que el pueblo no se preocupa lo bastante acerca de los asuntos públicos como para formar una democracia. El mexicano, por regla general, piensa mucho en sus propios derechos y está siempre dispuesto a asegurarlos. Pero no piensa mucho en los derechos de los demás. Piensa en sus propios privilegios, pero no en sus deberes”.

Lo que dijo Porfirio Díaz, justamente hace 100 años, en la entrevista que concedió a James Creelman y que resultó en el preámbulo de su caída.

Este renegar de los demás tiene su contrapartida en la admiración, secreta ó explícita, que profesamos los mexicanos por lo exterior. Nos parece más verde el pasto del vecino, como a todos, pero tal vez en mayor medida gracias al rechazo que tenemos por nosotros mismos.

¹⁰⁷ *El Universal*, 13-09-08, págs. 1 y 4

Así, envidiamos (que no admiramos) los éxitos deportivos de Brasil o Cuba, el poder económico de Estados Unidos, la cultura y forma de vida de buena parte de Europa, y más recientemente los grandes crecimientos de Corea, China e India. Y en nuestra envidia, no percibimos que Brasil es más desigual que México y Cuba más autoritaria, que Estados Unidos está lejano de ser un paraíso, lo mismo que Europa, lo mismo que Europa y los países asiáticos, que sin duda van mejorando, son todavía más pobres que nosotros, algunos de ellos mucho más.

Es decir que podríamos, igualmente, festejar que somos más exitosos que Brasil en educación, lucha contra la pobreza, competitividad y tantas otras cosas; que tenemos un régimen de libertades y una democracia que los cubanos festejarían; que mantenemos un tejido social y una solidaridad que no es fácil encontrar en Europa o Estados Unidos; y que la vida en México es mucho más fácil que la que tienen que vivir los chinos, indios o coreanos.

Pero nosotros no reconocemos los logros, sino que enfatizamos los fracasos. No tiene otra explicación que festejemos las derrotas, y no las victorias. Celebramos el 16 de septiembre de 1810, el levantamiento de Hidalgo, que acabó pocos meses después en un baño de sangre y del que no surgió la independencia. Celebramos el 5 de mayo de 1862, la batalla de Puebla en que Zaragoza derrotó a los franceses... que pocos días después tomaron control de prácticamente todo el territorio nacional.

Celebramos el 20 de noviembre de 1910, la revolución de Madero, que poco tiempo después daría paso a la verdadera guerra civil. Celebramos a tantos héroes que perdieron: Hidalgo Morelos, Mina, Guerrero mismo, Zaragoza, Madero, Zapata, Villa y hasta los niños héroes, inexistentes pero derrotados. Tal vez solo Juárez y Cárdenas pueden considerarse al mismo tiempo victoriosos y celebrados.

A partir de la Revolución, nuestra confusión alcanza niveles aún mayores: Es nacionalista lo rural, no lo urbano; lo indígena, no lo europeo. México es comecuras pero católico, es decir, medieval y guadalupano. México dice ser liberal, democrático y federal, pero en la realidad es comunitario, autoritario y centralizado. Desde entonces, todo aquel que se atreviera a criticar a los indígenas y a campesinos, a maestros rurales, a la virgen de Guadalupe, al presidente centralista, a PEMEX, era inmediatamente calificado de antipatriota, de extranjerizante, que en esa sociedad cerrada era el peor insulto. Como México no hay dos, y quien no es mexicano no es nada. Por que la xenofobia completaba ese discurso patriotero.

Hay, a la vez, pocos y muchos trabajos intentando entender la forma de pensar del mexicano. Desde Samuel Ramos y Aniceto Aramoni, pasando por Octavio Paz y llegando en tiempos recientes a Roger Bartra o a los primeros estudios cuantitativos sobre los valores de los mexicanos, tenemos ya una bibliografía de la cual partir. Pero es todavía poco lo que podemos tener claro.

Compartimos con América Latina un conjunto de valores y creencias que tienen su origen en los dos siglos y medio de colonia Habsburgo, y que se complementaron con una historia similar de enfrentamiento a Estados Unidos, de intentos de crecimiento y de construcción de regímenes corporativos que nos han impedido entrar en la modernidad.

Precisamente por ello, nuestros países no han logrado adoptar los valores propios de la democracia, ni los que corresponden a la competitividad. La colonia y el difícil arranque nos convirtieron, a la vez, en xenófobos y en malinchistas: no queremos al extranjero, a masiosare, pero envidiamos su país. Por que no nos queremos nosotros, ni a nuestro país. Por que nos parece insoportable que alguien tenga éxito en éste, que debe ser el páramo de la mediocridad. Por que, en el fondo, no queremos aceptar que la libertad, el éxito económico, el bienestar social, sólo puede ocurrir cuando nos hacemos responsables de ellos.

Y es que la responsabilidad no es lo nuestro, por que eso es sólo de adultos. Y nosotros no lo somos. Somos los infantes permanentes, los subordinados que esperamos la dirección del jefe, los adolescentes perpetuos que necesitamos un padre autoritario que nos guíe.

Si México no nos gusta, es por que a los adolescentes no les gusta nada. Los adolescentes quieren, envidian, pero no pueden hacerse responsables. Son extraños para ellos mismos y para los demás, por eso no les gusta nada. Después de dos siglos de independencia, va siendo tiempo de que México deje de ser un país de adolescentes caprichosos e irresponsables y se transforme en la nación de ciudadanos que merece ser. Pero eso sólo podemos hacerlo nosotros.

ANEXO 2¹⁰⁸

© 2008 INFOESTADISTICA

TRIMESTRALES

SEPTIEMBRE 2008

AJUSTES EN CIFRAS **INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**
(POR SECTOR ECONOMICO)

ANUAL Y ACUMULADO (2004~2008)

(Unidad: Millones de dólares, porcentaje)

	2004		2005		2006		2007		2008 / ENE-JUN	
	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.
TOTAL	22,943.2	100.0	21,829.5	100.0	19,128.7	100.0	24,649.3	100.0	9,544.6	100.0
Agropecuario	20.2	0.1	10.2	0.0	22.0	0.1	131.8	0.5	9.0	0.1
SECTOR INDUSTRIAL	13,839.5	60.3	12,437.0	57.0	10,157.5	53.1	14,029.9	56.9	5,555.9	58.2
Extractivo	172.9	0.8	197.8	0.9	351.0	1.8	1,905.9	7.7	1,198.4	12.6
Ind. Manufacturera	13,075.2	57.0	11,767.4	53.9	9,562.8	50.0	11,649.8	47.3	3,980.9	41.7
Prod. Alimenticios, Bebidas y Tabaco	3,733.1	16.3	2,326.1	10.7	1,726.8	9.0	928.9	3.8	620.9	6.5
Prod. Metálicos, maquinaria y Equipo	5,175.3	22.6	4,904.5	22.5	4,096.9	21.4	4,552.2	18.5	1,423.6	14.9
Químicos, Prod. Der. del Petróleo y del Carbón, de Hule y de Plástico	1,923.6	8.4	766.8	3.5	2,308.2	12.1	1,841.7	7.5	1,275.8	13.4
Productos Minerales No Metálicos	1,374.1	6.0	108.9	0.5	155.9	0.8	-6.7	0.0	13.6	0.1
Industrias Metálicas Básicas	-127.4	-0.6	2,752.5	12.6	278.8	1.5	3,648.7	14.8	194.4	2.0
Otros Subsectores	996.5	4.3	909.6	4.2	996.2	5.2	685.0	2.8	452.6	4.7
Electricidad y Agua	202.4	0.9	192.3	0.9	-96.2	-0.5	148.7	0.6	1.9	0.0
Construcción	389.0	1.7	279.5	1.3	339.9	1.8	325.5	1.3	374.7	3.9
SECTOR SERVICIOS	9,083.5	39.6	9,382.3	43.0	8,949.2	46.8	10,487.6	42.5	3,979.7	41.7
Comercio	1,256.2	5.5	2,814.4	12.9	574.4	3.0	1,451.6	5.9	1,392.7	14.6
Transp. Y Comunic.	1,259.7	5.5	2,423.1	11.1	849.0	4.4	701.3	2.8	678.6	7.1
Servicios Financieros	5,584.8	24.3	1,302.9	6.0	4,708.5	24.6	6,349.2	25.8	1,760.2	18.4
Otros Servicios	982.8	4.3	2,841.9	13.0	2,817.3	14.7	1,985.5	8.1	148.2	1.6
Total B. de M.	22,883.3		21,829.6		19,331.4		25,019.3		6,405.2	

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de la Secretaría de Economía

Fuente: Banco de México

*Todas las cifras estan actualizadas al 30 de septiembre de 2007.

*Las cifras por especie de solicitud incluyen la cantidad estimada no notificada que todavía no tiene clasificaciones específicas como aparecen arriba.

*Los totales de Banco de México pueden no coincidir con los de la Secretaría de Economía por la diferencia en los periodos de actualización de cifras de cada uno.

AJUSTES En el último informe de la Secretaría de Economía publicado el 22 de agosto de 2008 se dan a conocer las actualizaciones de 1999 a 1er trimestre de 2008

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

(POR PAIS Y AREA)

AJUSTES EN CIFRAS

ANUAL Y ACUMULADO (2004~2008)

(Unidad: Millones de dólares, porcentaje)

	2004		2005		2006		2007		2008 / ENE-JUN	
	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.
TOTAL	22,943.2	100.0	21,829.5	100.0	19,128.7	100.0	24,649.3	100.0	9,544.6	100.0
América del Norte	9,051.5	39.5	11,973.2	54.8	12,607.7	65.9	10,834.3	44.0	5,765.1	60.4
Estados Unidos	8,534.9	37.2	11,552.0	52.9	12,071.7	63.1	9,997.8	40.6	4,984.1	52.2
Canada	516.6	2.3	421.2	1.9	536.0	2.8	836.5	3.4	781.0	8.2
Unión europea	12,005.0	52.3	6,353.2	29.1	6,967.2	36.4	11,026.7	44.7	3,152.6	33.0
Alemania	400.4	1.7	341.1	1.6	192.6	1.0	265.7	1.1	351.1	3.7
Austria	1.0	0.0	-0.3	0.0	42.3	0.2	54.0	0.2	23.2	0.2
Belgica	41.5	0.2	96.1	0.4	166.1	0.9	198.2	0.8	24.7	0.3
Dinamarca	115.5	0.5	42.6	0.2	196.6	1.0	82.9	0.3	17.2	0.2
España	7,455.9	32.5	1,529.4	7.0	1,612.0	8.4	4,879.6	19.8	1,981.7	20.8
Finlandia	-50.1	-0.2	18.2	0.1	29.3	0.2	53.4	0.2	27.1	0.3
Francia	196.9	0.9	363.9	1.7	702.8	3.7	1,439.4	5.8	5.8	0.1
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	3,331.7	14.5	2,435.0	11.2	3,031.8	15.8	3,305.5	13.4	320.0	3.4
Irlanda	-1.1	0.0	16.9	0.1	-8.4	0.0	79.8	0.3	36.3	0.4
Italia	166.5	0.7	32.7	0.1	16.5	0.1	31.7	0.1	20.2	0.2
Luxemburgo	17.5	0.1	156.6	0.7	173.4	0.9	523.3	2.1	181.5	1.9
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Reino Unido	140.5	0.6	984.3	4.5	788.6	4.1	84.3	0.3	154.6	1.6
Suecia	188.6	0.8	334.1	1.5	23.2	0.1	24.6	0.1	7.8	0.1
Otros	0.2	0.0	2.6	0.0	0.4	0.0	4.3	0.0	1.4	0.0
Otro Europeo	1,134.8	4.9	190.2	0.9	356.3	1.9	274.3	1.1	32.6	0.3
Suiza	1,134.8	4.9	190.2	0.9	356.3	1.9	274.3	1.1	32.6	0.3
Asia	436.2	1.9	247.5	1.1	-1,309.0	-6.8	512.2	2.1	312.3	3.3
Corea	33.5	0.1	96.3	0.4	71.1	0.4	40.3	0.2	210.8	2.2
Japón	364.8	1.6	115.1	0.5	-1,459.7	-7.6	362.6	1.5	54.3	0.6
Singapur	29.9	0.1	12.0	0.1	57.2	0.3	101.2	0.4	49.3	0.5
Taiwan	8.0	0.0	24.1	0.1	22.4	0.1	8.1	0.0	-2.1	0.0
Caribe	151.9	0.7	2,230.6	10.2	257.4	1.3	1,710.8	6.9	249.5	2.6
Antillas Holandesas	-42.3	-0.2	101.5	0.5	-65.2	-0.3	19.1	0.1	-18.5	-0.2
Bahamas	46.7	0.2	36.6	0.2	-3.0	0.0	20.7	0.1	0.0	0.0
Bermudas	31.0	0.1	4.3	0.0	9.8	0.1	590.5	2.4	6.3	0.1
Islas caiman	47.4	0.2	6.6	0.0	11.0	0.1	-13.4	-0.1	3.0	0.0
Islas Virgenes	56.2	0.2	2,050.8	9.4	285.8	1.5	1,093.9	4.4	258.7	2.7
Puerto Rico	12.9	0.1	30.8	0.1	19.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Centroamérica	-10.2	0.0	26.2	0.1	36.0	0.2	27.4	0.1	0.6	0.0
Panama	-10.2	0.0	26.2	0.1	36.0	0.2	27.4	0.1	0.6	0.0
Sudamérica	65.2	0.3	714.6	3.3	101.3	0.5	70.5	0.3	21.3	0.2
Argentina	9.8	0.0	541.4	2.5	22.3	0.1	21.8	0.1	0.5	0.0
Brasil	48.1	0.2	49.4	0.2	50.3	0.3	21.0	0.1	13.3	0.1
Chile	7.3	0.0	123.8	0.6	28.7	0.2	27.7	0.1	7.5	0.1
Otros Países	108.8	0.5	94.0	0.4	111.8	0.6	193.1	0.8	10.6	0.1

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de la Secretaría de Economía

Total B. de M.	22,883.3		21,829.6		19,331.4		25,019.3		6,405.2	
----------------	----------	--	----------	--	----------	--	----------	--	---------	--

Fuente: Banco de México

*Todas las cifras están actualizadas al 30 de septiembre de 2007.

*Las cifras por especie de solicitud incluyen la cantidad estimada no notificada que todavía no tiene clasificaciones específicas como aparecen arriba

*Los totales de Banco de México pueden no coincidir con los de la Secretaría de Economía por la diferencia en los periodos de actualización de cifras de

AJUSTES En el último informe de la Secretaría de Economía publicado el 22 de agosto de 2008 se dan a conocer las actualizaciones de 1999 a 1er trimestre

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

AJUSTES EN CIFRAS **INVERSION EXTRANJERA DIRECTA** (POR ENTIDAD FEDERATIVA Y AREA)

ANUAL Y ACUMULADO (2004~2008)

(Unidad: Millones de dólares, porcentaje)

	2004		2005		2006		2007		2008 / ENE-JUN	
	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.	RNIE	Estr.
TOTAL	22,943.2	100.0	21,829.5	100.0	19,128.7	100.0	24,649.3	100.0	9,544.6	100.0
Aguascalientes	237.4	1.0	101.4	0.5	111.2	0.6	188.4	0.8	19.5	0.2
Baja California	957.7	4.2	1,099.7	5.0	931.1	4.9	883.8	3.6	1,017.5	10.7
Baja California Sur	140.5	0.6	313.5	1.4	216.1	1.1	291.4	1.2	44.6	0.5
Campeche	47.7	0.2	11.5	0.1	9.8	0.1	8.1	0.0	-6.1	-0.1
Coahuila	188.5	0.7	147.1	0.7	303.9	1.6	177.8	0.7	101.3	1.1
Colima	6.9	0.0	11.2	0.1	64.2	0.3	14.4	0.1	0.2	0.0
Chiapas	12.0	0.1	1.4	0.0	0.8	0.0	13.8	0.1	0.3	0.0
Chihuahua	808.2	3.5	1,484.7	6.8	1,475.9	7.7	1,423.0	5.8	507.2	5.3
Distrito Federal	13,186.1	57.5	9,690.4	44.4	10,235.1	53.5	12,088.7	49.0	4,572.7	47.9
Durango	14.8	0.1	19.4	0.1	107.5	0.6	37.8	0.2	55.2	0.6
Guanajuato	40.7	0.2	295.9	1.4	-86.6	-0.5	209.0	0.8	38.5	0.4
Guerrero	24.7	0.1	28.0	0.1	31.4	0.2	-44.6	-0.2	-4.1	0.0
Hidalgo	0.6	0.0	-3.7	0.0	10.4	0.1	2.1	0.0	14.7	0.2
Jalisco	515.8	2.2	1,238.1	5.7	619.6	3.2	266.2	1.1	110.0	1.2
Edo. de México	3,493.4	15.2	800.1	3.7	1,320.6	6.9	724.6	2.9	746.4	7.8
Michoacán	-1.5	0.0	59.8	0.3	28.9	0.2	1,586.1	6.4	10.2	0.1
Morelos	211.8	0.9	-56.4	-0.3	311.0	1.6	444.4	1.8	110.0	1.2
Nayarit	66.9	0.3	104.4	0.5	145.7	0.8	55.9	0.2	1.2	0.0
Nuevo León	1,180.8	5.1	4,825.5	22.1	1,590.2	8.3	3,394.4	13.8	858.5	9.0
Oaxaca	2.0	0.0	4.8	0.0	7.5	0.0	6.1	0.0	1.7	0.0
Puebla	724.3	3.2	407.3	1.9	386.1	2.0	274.7	1.1	75.6	0.8
Queretaro	118.2	0.5	44.3	0.2	153.0	0.8	157.1	0.6	90.7	1.0
Quintana Roo	80.6	0.4	152.4	0.7	203.6	1.1	266.0	1.1	2.9	0.0
San Luis Potosi	56.9	0.2	125.1	0.6	-11.6	-0.1	156.6	0.6	51.8	0.5
Sinaloa	54.9	0.2	20.1	0.1	38.5	0.2	52.3	0.2	6.4	0.1
Sonora	252.8	1.1	235.3	1.1	286.0	1.5	646.8	2.6	692.0	7.3
Tabasco	150.9	0.7	34.9	0.2	45.1	0.2	0.9	0.0	0.0	0.0
Tamaulipas	233.3	1.0	375.0	1.7	502.6	2.6	445.3	1.8	161.9	1.7
Tlaxcala	138.5	0.6	65.3	0.3	9.4	0.0	14.8	0.1	7.9	0.1
Veraacruz	18.2	0.1	191.4	0.9	40.0	0.2	32.3	0.1	-32.1	-0.3
Yucatán	16.7	0.1	-2.1	0.0	26.3	0.1	45.6	0.2	8.6	0.1
Zacatecas	4.9	0.0	3.7	0.0	15.4	0.1	785.5	3.2	279.4	2.9
Fuente: Elaboración propia a base de los datos de la Secretaría de Economía										
Total B. de M.	22,863.3		21,829.6		19,331.4		25,019.3		6,405.2	
Fuente: Banco de México										

*Todas las cifras estan actualizadas al 30 de septiembre de 2007.

*Las cifras por especie de solicitud incluyen la cantidad estimada no notificada que todavía no tiene clasificaciones específicas como aparecen arriba

*Los totales de Banco de México pueden no coincidir con los de la Secretaría de Economía por la diferencia en los periodos de actualización de cifras de cada

AJUSTES En el ultimo informe de la Secretaría de Economía publicado el 22 de agosto de 2008 se dan a conocer las actualizaciones de 1999 a 1er trimestre de 2008.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

(POR PAIS Y ENTIDAD ACUMULADO 99~07/IV)

AJUSTES EN CIFRAS

POR PAIS

(Unidad: Millones de dólares, porcentaje)

	Orden	99~07/IV ¹	
		RNIE	Estr.
TOTAL		199,136.3	100.0
America del Norte		117,137.1	58.8
Estados Unidos	1	111,211.9	55.8
Canada	4	5,925.2	3.0
Union europea		67,704.5	34.0
Alemania	7	3,627.1	1.8
Austria	30	132.3	0.1
Belgica	13	859.9	0.4
Dinamarca	11	1,350.5	0.7
España	2	30,774.4	15.5
Finlandia	19	554.2	0.3
Francia	9	1,750.0	0.9
Grecia	31	0.0	0.0
Holanda	3	21,203.8	10.6
Irlanda	26	235.2	0.1
Italia	21	404.6	0.2
Luxemburgo	12	1,287.2	0.6
Portugal	32	0.0	0.0
Reino Unido	5	4,706.6	2.4
Suecia	14	786.2	0.4
Otros		32.5	0.0
Otro Europeo		2,833.4	1.4
Suiza	8	2,833.4	1.4
Asia		3,091.7	1.6
Corea	17	668.1	0.3
Japón	10	1,564.9	0.8
Singapur	16	699.3	0.4
Taiwan	29	159.4	0.1
Caribe		6,096.2	3.1
Antillas Holandesas	27	204.2	0.1
Bahamas	24	263.4	0.1
Bermudas	15	748.6	0.4
Islas caiman	20	484.3	0.2
Islas Virgenes	6	3,993.0	2.0
Puerto Rico	22	402.7	0.2
Centroamerica		167.6	0.1
Panama	28	167.6	0.1
Sudamerica		1,164.1	0.6
Argentina	18	631.0	0.3
Brasil	23	273.8	0.1
Chile	25	259.3	0.1
Otros Paises		941.7	0.5

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de la Secretaría de Economía

POR ENTIDAD

(Unidad: Millones de dólares, porcentaje)

	Orden	99~07/IV ¹	
		RNIE	Estr.
TOTAL		199,136.3	100.0
Aguascalientes	19	951.4	0.5
Baja California	4	9,637.0	4.8
Baja California Sur	12	1,702.4	0.9
Campeche	28	152.0	0.1
Coahuila	10	1,926.5	1.0
Colima	29	120.8	0.1
Chiapas	31	37.9	0.0
Chihuahua	5	9,510.4	4.8
Distrito Federal	1	113,096.0	56.8
Durango	21	584.8	0.3
Guanajuato	14	1,379.4	0.7
Guerrero	27	168.8	0.1
Hidalgo	30	99.5	0.0
Jalisco	6	5,500.5	2.8
Edo. de México	3	11,231.8	5.6
Michoacán	11	1,726.7	0.9
Morelos	13	1,415.3	0.7
Nayarit	20	594.7	0.3
Nuevo León	2	21,126.1	10.6
Oaxaca	32	26.1	0.0
Puebla	7	4,518.9	2.3
Queretaro	15	1,366.7	0.7
Quintana Roo	18	1,090.5	0.5
San Luis Potosi	16	1,153.6	0.6
Sinaloa	25	333.9	0.2
Sonora	9	3,242.6	1.6
Tabasco	23	433.1	0.2
Tamaulipas	8	3,683.9	1.8
Tlaxcala	26	307.7	0.2
Veracruz	22	531.6	0.3
Yucatán	24	364.0	0.2
Zacatecas	17	1,122.7	0.6

Fuente: Elaboración propia a base de los datos de la Secretaría de Economía

¹ Del 1 de enero de 1999 al 30 de junio de 2008

*Todas las cifras estan actualizadas al 30 de septiembre de 2007.

INDICE DE TABLAS

No	TABLA	PÁGINA
Tabla 1	Clasificación Mundial de Competitividad	iii
Tabla 2	Cronograma de trabajo	vii
Tabla 3	Instrumentos de Política Económica	x
Tabla 4	Sistema de derecho confiable y objetivo	44
Tabla 5	Manejo sustentable del medio ambiente	45
Tabla 6	Sociedad incluyente, preparada y sana	46
Tabla 7	Macroeconomía estable	47
Tabla 8	Sistema político, estable y funcional	48
Tabla 9	Mercado de factores eficientes	49
Tabla 10	Sectores precursores de clase mundial	50
Tabla 11	Gobierno eficiente y eficaz	51
Tabla 12	Relaciones internacionales benignas	52
Tabla 13	Sectores económicos con potencial	53
Tabla 14	Posición general de México 2006 de acuerdo al IMCO	55
Tabla 15	Tabla de posiciones 2006	57
Tabla 16	Resultados de la encuesta a empresas	69
Tabla 17	Apertura de un negocio	70
Tabla 18	Manejo de permisos de construcción	70
Tabla 19	Contrato de trabajadores	71
Tabla 20	Registro de propiedades	71

Tabla 21	Obtención de crédito	72
Tabla 22	Protección al inversionista	72
Tabla 23	Pago de impuestos	73
Tabla 24	Comercio transfronterizo	73
Tabla 25	Cumplimiento de contratos	74
Tabla 26	Cierre de una empresa	74
Tabla 27	Indicadores económicos seleccionados por el FMI para México	94
Tabla 28	Los 20 países mejor clasificados en el mundo 2008 - 2009	98
Tabla 29	Clasificación de los países de Latinoamérica 2008 - 2009	98
Tabla 30	Los 20 países mejor clasificados en el mundo 2007 - 2008	99
Tabla 31	Clasificación de los países de Latinoamérica 2007 - 2008	99
Tabla 32	Cuadro comparativo de competitividad 2007 - 2008	100
Tabla 33	Subíndices de competitividad para México	101
Tabla 34	Países por nivel de desarrollo	104
Tabla 35	Tabla resumen para México	105
Tabla 36	Detalle de los indicadores de competitividad	106
Tabla 37	Miembros plenos de la OCDE	108
Tabla 38	Perspectiva económica de corto plazo	111
Tabla 39	Los tratados comerciales firmados por México desde 1994	153
Tabla 40	Tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas al 2005	155

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Tabla 41	Estructura de las importaciones mexicanas al 2005	156
Tabla 42	Mexicano pasivo	186
Tabla 43	Mexicano rebelde	187
Tabla 44	Mexicano efectivo	187
Tabla 45	Mexicano devaluado	188
Tabla 46	Inversión Extranjera Directa en México	230

INDICE DE FIGURAS

No	FIGURAS	PÁGINA
Figura 1	Alimentos y bebidas	33
Figura 2	Transporte	34
Figura 3	Telecomunicaciones	36
Figura 4	Servicios financieros	37
Figura 5	Farmacéutica	38
Figura 6	Energía	40
Figura 7	Otros productos y servicios	41
Figura 8	Competitividad global	96
Figura 9	Mapa de cobertura de indicadores del Foro Económico Mundial	102
Figura 10	Mapa de los estados miembros de la OCDE	107
Figura 11	Bandera del TLCAN	149
Figura 12	Mapa de los miembros del TLCAN	149
Figura 13	Mapa de la apertura comercial de México	154
Figura 14	Preferencias por negociaciones de nuestros socios	160
Figura 15	Desgravación arancelaria	160
Figura 16	Muestra de 45 países analizados por el IMCO	210

INDICE DE GRÁFICAS

No	GRÁFICA	PÁGINA
Gráfica 1	Índice de competitividad internacional 2006 IMCO	58
Gráfica 2	Regiones con las mejores regulaciones para hacer negocios	67
Gráfica 3	Desempeño comparado del crecimiento de México	110
Gráfica 4	Desempeño de la inflación	112
Gráfica 5	Diferencias en el ingreso real	114
Gráfica 6	Desempeño del PIB per cápita	115
Gráfica 7	Comparación de ingresos tributarios y nivel de ingreso	116
Gráfica 8	Comparación del crecimiento en la exportación de manufacturas	117
Gráfica 9	Inversión extranjera directa bruta en México	118
Gráfica 10	Comparación de la inversión extranjera directa bruta	119
Gráfica 11	Indicadores de infraestructura	120
Gráfica 12	Indicadores del mercado laboral	121
Gráfica 13	Logros educativos de la población en edad de trabajar	122
Gráfica 14	Índice de pobreza en los países seleccionados	123
Gráfica 15	Apertura cronológica y comercial de México	154
Gráfica 16	Volumen de las exportaciones de México 1985 - 2005	155
Gráfica 17	Volumen de las importaciones de México al 2005	156
Gráfica 18	Participación de las importaciones mexicanas	157
Gráfica 19	IED en México 1994 - 2006	157
Gráfica 20	IED en México por TLC	158
Gráfica 21	Salarios por tipo de empresa en 2004	158
Gráfica 22	Competencia de las importaciones de EU	159
Gráfica 23	Receptores de IED y proveeduría nacional	159

GLOSARIO

Área de libre comercio (ALC) zona en la que no hay barreras comerciales entre países de dicha área.

Auge crecimiento rápido e inusitado en el PIB; generalmente se refiere cuando el PIB real es superior al PIB potencial.

Balanza comercial el valor de las exportaciones menos el valor de las importaciones

Banco una compañía que canaliza fondos de ahorradores hacia inversionistas al aceptar depósitos y hacer préstamos.

Banco central institución gubernamental que controla la política monetaria en la mayor parte de los países.

Banco Mundial una agencia internacional establecida después de la Segunda Guerra Mundial creada para fomentar el desarrollo económico de los países más pobres mediante préstamos canalizados desde países industrializados.

Capital las fábricas, las mejoras a la tierra cultivable, la maquinaria y otras herramientas, el equipo y las estructuras empleadas para la elaboración de bienes y servicios.

Capital financiero fondos empleados para comprar, rentar o formar capital físico.

Capital humano conocimientos y habilidades que adquiere una persona.

Capitalismo sistema económico basado en una economía de mercado, en donde el régimen de propiedad de capital es individual; además, las decisiones concernientes con la producción y el empleo están descentralizadas.

Ceteris paribus cuando las demás cosas permanecen igual; se refiere a que todas las demás variables son constantes, o que los demás factores no se transforman cuando cambia una variable.

Ciclo de auge recesión ciclo económico provocado por una política monetaria en la que las tasas de interés son al principio muy bajas, lo cual ocasiona un auge y un subsecuente incremento en las tasas de interés, el cual causa a su vez una recesión.

Ciclo económico político un ciclo económico que resulta del uso por los políticos de políticas fiscales o monetarias para afectar el resultado de una elección.

Ciclos económicos fluctuaciones a corto plazo en el PIB real y en el empleo.

Definición del mercado demarcación de una región geográfica y una categoría de bienes o servicios en los que compiten las empresas.

Deflación disminución del nivel general de precios, o tasa negativa de inflación.

Economía de mercado una economía que se caracteriza por precios libremente determinados y por el libre intercambio de bienes y servicios en los mercados.

Escuela del ciclo económico real un grupo de economistas que creen que los cambios en el PIB potencial, causados por cambios en la tecnología, son la causa primaria de las fluctuaciones económicas.

Escuela keynesiana corriente del pensamiento macroeconómico preocupada por el seguimiento de políticas macroeconómicas desde el lado de la demanda —principalmente políticas fiscales que se implanten a través del multiplicador— a fin de reducir el desempleo y alentar el crecimiento económico.

Escuela monetarista una escuela de pensamiento macroeconómico que sostiene que los cambios en la oferta de dinero son la causa principal de las fluctuaciones en el PIB real y la causa final de la inflación.

Escuela neoclásica del crecimiento un enfoque a la macroeconomía que usa la función de la producción agregada y la fórmula contable del crecimiento para describir el crecimiento a largo plazo, insistiendo en la oferta agregada en lugar de la demanda agregada.

Factores de la producción trabajo, capital y otros insumos para la producción de bienes y servicios.

Fondo Monetario Internacional (International Monetary Fund-FMI) oficina internacional —establecida después de la Segunda Guerra Mundial— que se diseñó para ayudar a los países que tuvieran problemas con su balanza de pagos, y para garantizar el fluido funcionamiento del sistema monetario internacional.

Fracaso del gobierno situación en la que el gobierno funciona peor que el mercado, aun cuando pueda haber fracasos en el mercado.

Fracaso del mercado cualquier situación en la que el mercado no conduzca a un resultado económico eficiente y en el que hay un papel potencial para el gobierno,

Índice de precios al consumidor (IPC) índice de precios que es igual al precio actual de una canasta comercial fija de bienes y servicios, dividido entre el precio de esa misma canasta en un año base.

Inflación incremento en el nivel general de precios

Ingreso nacional la suma del ingreso del trabajo y 'del capital.

Inversión extranjera directa inversión hecha por una entidad extranjera de cuando menos un 10% de participación directa en la propiedad de la empresa.

Ley de la demanda tendencia a la baja en un mercado de la cantidad demandada de un bien, conforme su precio se eleva.

Ley de la oferta tendencia al alza en un mercado de la cantidad ofrecida de un bien, cuando su precio aumenta.

Libre comercio ausencia completa de restricciones sobre el comercio internacional.

Macroeconomía la rama de la economía que examina el funcionamiento y los problemas de la economía como un conjunto-crecimiento económico, inflación, desempleo y fluctuaciones económicas.

Mano invisible idea de que la libre interacción de la gente en una economía de mercado conduce a un resultado social deseable; el término lo acuñó Adam Smith.

Mercado un dispositivo mediante el cual se llevan a cabo intercambios económicos entre las personas

Mercado competitivo mercado en el que ninguna compañía tiene el poder de afectar el precio de mercado de un bien.

Mercado de doble subasta mercado en el que diversos vendedores y diversos compradores establecen precios a los que están dispuestos a vender o comprar un bien.

Mercado de futuros mercado que comercia con mercancías que se suministrarán en el futuro.

Mercado de trabajo mercado en el que los individuos ofrecen su tiempo de trabajo a las empresas a cambio de salarios y percepciones.

Mercado disputable mercado en el que la amenaza de la competencia basta para alentar a las compañías a actuar como competidores.

Mercantilismo la idea, de gran aceptación durante el siglo XVIII de que la riqueza de una nación se basaba en cuanto podía exportar en exceso de sus importaciones y de esta forma acumular metales preciosos.

Microeconomía la rama de la economía que examina la toma de decisiones individuales en las empresas y los hogares y la forma en que interactúan en industrias y mercados específicos.

Modelo económico explicación de la forma en que la economía —o parte de ella— funciona.

Monopolio una empresa en una industria que vende un producto para el cual no hay sustitutos cercanos.

Nueva escuela clásica una escuela de macroeconomía que afirma que los precios son perfectamente flexibles, las expectativas son racionales y que por consiguiente la política monetaria prevista no tendrá efecto sobre la economía.

Nueva escuela keynesiana una escuela de macroeconomía que afirma que los precios son rígidos y que las expectativas son racionales para explicar el efecto de la política monetaria y fiscal.

Oligopolio una industria que se caracteriza por pocas empresas vendiendo el mismo producto y con entrada limitada de otras empresas.

Operación en el mercado libre la compra y venta de bonos por el banco central.

Organización una estructura humana, como es el caso de una familia, una empresa, un gobierno, una universidad, a través de la cual las personas pueden intercambiar bienes y servicios fuera de un mercado formal.

Organización Mundial de Comercio (World Trade Organization-WTO) organización internacional que puede mediar en disputas comerciales.

País en desarrollo nación que es pobre según los estándares mundiales para el PIB real per cápita.

País en transición nación que se está transformando para dejar de ser una economía planificada centralmente y convertirse a una economía de mercado.

País industrializado nación con una gran base industrial que es relativamente próspera, respecto a los estándares mundiales para el PIB real per cápita.

País recientemente industrializado un país que está creciendo con rapidez y desarrollando prontamente su base industrial.

PIB nominal el producto interno bruto sin corrección alguna por la inflación; es lo mismo que el PIB; el valor de todos los bienes y servicios producidos en un país durante algún periodo de tiempo, por lo general un año.

PIB potencial la tendencia de crecimiento a largo plazo de la economía para el PIB real determinada por la oferta de capital, trabajo y tecnología disponibles. El PIB real fluctúa por encima y por debajo del PIB potencial.

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

Producto interno bruto (PIB) medida del valor de todos los bienes y servicios producidos recientemente en una economía, durante un periodo específico.

Producto interno bruto real (PIB real) una medición del valor de todos los bienes y servicios recientemente producidos en un país durante algún periodo de tiempo, ajustado por la inflación.

Recesión una disminución en el PIB real que dure por lo menos seis meses.

Sistema de Bretton Woods sistema monetario internacional que se implantó después de la Segunda Guerra Mundial; se basó en tasas de cambio fijas. Se permitió de vez en cuando ajustes —poco frecuentes— en las tasas de cambio, cuando éstas ocurrían dentro de dicho sistema.

Sistema de la Reserva Federal (Federal Reserve System-Fed) banco central de Estados Unidos, que supervisa la emisión de dinero en dicho país.

Sistema Monetario Europeo sistema de tasas de cambio en el que las monedas europeas son fijas respecto de las demás, pero son flexibles respecto al dólar, el yen y otras monedas.

Socialismo un sistema económico en el cual el gobierno posee y controla todo el capital y toma decisiones sobre precios y cantidades como parte de un plan central.

Sustituto un bien que tiene muchas de las mismas características de otro bien y que puede usarse en su lugar.

Tasa de interés cantidad recibida por el dinero prestado al año, suele expresarse como un porcentaje

Ventaja absoluta situación en la que una persona o país es más eficiente en la producción de un bien, en comparación con otra persona o país.

Ventaja comparativa dinámica cambios a través del tiempo en la ventaja comparativa de una inversión en capital físico y humano, así como en la tecnología.

Ventaja comparativa situación en la que una persona o país puede producir un bien de forma más eficiente que cualquier otro bien, en comparación con otra persona o país.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

AEP	Alianza Estratégica con el País
AFORE	Administradora de Fondos para el Retiro
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
BM	Banco Mundial
BRIC	Economías emergentes que incluyen a Brasil, Rusia, India y China
CFC	Comisión Federal de Competencia
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CMFI	Comité Monetario Financiero Internacional
CONSAR	Comisión Nacional de los Sistemas del Ahorro para el Retiro
DELP	Documentos de Estrategia de Lucha contra la Pobreza
FEM	Foro Económico Mundial
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOBAPROA	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
G10 / 11	Grupo del G7 más Bélgica, Suiza, Suecia y Holanda
G7	Grupo de los países más industrializados del planeta:
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GCC	Grupo Coca Cola
GCI	Global Competitiveness Index
GEF	Fondo Mundial de Medio Ambiente
I & D	Investigación y Desarrollo
IED	Inversión Extranjera Directa
IMCO	Instituto Mexicano para la Competitividad
IMPAC	Impuesto al activo
INB	Ingreso Nacional Bruto
IPAB	Instituto de Protección al Ahorro Bancario
JDV	Jugos Del Valle
LFCE	Ley Federal de Competencia Económica
LSAR	Ley de los Sistemas del Ahorro para el Retiro
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NIP's	Notas de Información al Público
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PCTV	Productora y Comercializadora de Televisión
PDVSA	Petróleos de Venezuela
PEA	Población Económicamente Activa
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PESF	Programa de Evaluación del Sector Financiero
PETROBRAS	Petróleos de Brasil
PIB	Producto Interno Bruto

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

PNB	Producto Nacional Bruto
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PPME	Países Pobres Muy Endeudados
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SCLP	Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias
STPRM	Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TVI	Televisión Internacional
UICN	Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza
URRS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
WASP	white anglo saxon protestant

INDICE ONOMÁSTICO

ÍNDICE ONOMÁSTICO	
Nombre	Página
Abdela, Rawi	165
Aldama, Ignacio	129
Alemán Valdéz, Miguel	141
Allende, Ignacio	129
Alvarez de Toledo, Joseph	130
Alvarez, Juan	131
Avila Camacho, Manuel	140, 141
Benedicto XVI	95
Blair, Tony	95
Bonaparte, Napoleón	128
Brown, Gordon	95
Buchanan	132
Calles, Plutarco Elias	ix, 139
Cárdenas, Lázaro	ix, 139, 140
Carranza, Venustiano	136, 137, 141
Castro, Fidel	148
Chavez, Hugo	148
Chomski, Noam	147
Condoleezza, Rice	95
Crabb, A.	132
De la Madrid, Miguel	144
Díaz Ordaz, Gustavo	142
Diaz, Porfirio	viii, ix, 134, 136
Echeverría Álvarez, Luis	142, 143
Gates, Bill	95
González, Manuel	134
Gurría, José Angel	107
Gutiérrez de Lara, Bernardo	129
Hidalgo, Miguel	129
Huerta, Victoriano	136
Huntington, Samuel	171
Jalife - Rahme, Alfredo	166
Juárez, Benito	ix, 133, 134
Kennedy, John F.	142
Kissinger, Henry	95
Klein, Naomi	147
Lerdo de Tejada, Miguel	132
Lilcoln, Abraham	133
López Mateos, Adolfo	142

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

López Portillo, José	143
Lula Da Silva, Luiz Inacio	148
Madero, Francisco Y.	136
Martí, Luis	61
Mc Lane	132
Meyer, Lorenzo	125
Mohieldin, Mahmoud	68
Monroe, James	129, 130
Morales, Evo	148
Napoleón III	134
Obregón, Álvaro	138, 139
Ocampo, Melchor	132
Pershing, John	137
Porter, E. Michael	i,12
Roach, Stephen	164
Ruiz Cortinez, Adolfo	141
Ryan, James	138
Salinas de Gortari, Carlos	145
Santa Anna, Antonio López de	130
Segal, Adam	165
Smith, Adam	15
Soros, George	169
Stiglitz, Joseph	147, 169, 170
Vidaurri	134
Villa, Francisco	136, 137
Washington, Geoge	128
Williamson, John	146
Zerman & Deniston	132
Zoraida, Josefina	125

FUENTES DE INFORMACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- Ávila Marcué Felipe, *Tácticas para la negociación internacional*, Trillas, México 2004.
- Bancomext, *Guía para hacer negocios en Asia, y Oceanía*, Bancomext 2002.
- Banco Mundial, *Doing Business 2009, Comparando la regulación en 181 economías*. Una publicación conjunta del Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional y Palgrave Macmillan. 2008. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
- Banco Mundial, *“México 2006 – 2012: Creando las bases para el crecimiento. Resumen Ejecutivo.”*^a Imprime tus ideas, S.A. de C.V., 1ª Edición, junio 2007. Banco Mundial
- Comisión Federal de Competencia, *“Informe Anual 2007”*, Av Santa Fe 505, Col. Cruz Manca, Del. Cuajimalpa, C.P. 05349, México D.F.
- Díaz-Guerrero, Rogelio, *Psicología del Mexicano*, Trillas, México, 2005
- Fondo Monetario Internacional, *El FMI Concluye La Consulta del Artículo IV de 2006 con México* Nota de Información Pública (NIP) No. 06/110 11 de octubre de 2006.
- Hacia la Desglobalización, Jalife – Rahme Alfredo, Jorale Editores 3ª edición. México D.F. 2007
- Instituto Mexicano de Competitividad. *Índice de Competitividad Internacional, Punto de Inflexión 2007*. México D.F. 2007.
- Mendez Carlos, *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Mc Graw-Hill Interamericana, 3a edición. Colombia 2003
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Estudios Económicos de la OCDE México*. Traducción de Claudia Fernanda Esteve de “OECD Economic Surveys México – Volume 2007”. Edebé Ediciones Internacionales, S.A. de C.V., Impreso en México, Octubre 2007.
- Paz Octavio, *El laberinto de la soledad*, FCE, México, 2004
- Porter, Michael, *“Ser Competitivo, nuevas aportaciones y conclusiones”*. Ed. Duesto, Barcelona, España 2003

Determinantes de la Competitividad Internacional en México

- Prieto, Guillermo. *Lecciones Elementales de Economía Política*, Imprenta del Gobierno en Palacio, a cargo de J.M. Sandoval, 1876. Edición facsimilar, Banco Mexicano Somex, Miguel Angel Porrúa, Librero-Editor, México, 1991
- Rodríguez Mauro y Ramírez Patricia, *Psicología del Mexicano en el trabajo*, Mc Graw Hill, México 2004
- Schettino, Macario. *Cien años de confusión, México en el Siglo XX*, Santillana Ediciones Generales, S.A. de C.V., Impreso en México, primera reimpresión, 2007.
- Schettino, Macario. *Introducción a la economía para no economistas*, Ed. Prentice Hall, México 2002.
- Soto Batres Roberto y García Calderón Luis, *Competitividad y Desarrollo Internacional*. Ed. Mc Graw Hill, Impreso en México, 2006.
- World Economic Forum, Committed improving the state of the World. *The Global Competitiveness Report 2008 – 2009*. Published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network, Geneva, Switzerland, 2008
- Zoraida Vázquez Josefina, y Meyer Lorenzo, *México Frente a Estados Unidos*, FCE, México, 2003

HEMEROGRAFÍA

- ❖ *El Universal*, 25/09/05, pásgs 1 y B7
- ❖ *El Financiero*, 30/sep/08, pág. 3
- ❖ *El Financiero*, 30/09/08, pág. 5
- ❖ *El Financiero*, 30/09/08, pág. 29
- ❖ *El Financiero*, 9/10/08, pág. 5A
- ❖ *Publimetro*, 14/10/08, pág. 11
- ❖ *El Financiero*, 9/10/08, pág. 5
- ❖ *El Economista*, México, 8 de febrero de 1996, p. 8
- ❖ *El Universal*, 13-09-08, págs. 1 y 4

INTERNET

<http://imco.org.mx>

<http://pnd.presidencia.gob.mx>

www.pnd.gob.mx

www.cfc.gob.mx

<http://web.worldbank.org>

<http://espanol.doingbusiness.org>

www.imf.org

www.imf.org/external/spanish/index.htm

www.imf.org/external/np/sec/pn/2006/esl/pn06110s.htm

[http://es.wikipedia.org/wiki/Foro Econ%C3%B3mico Mundial](http://es.wikipedia.org/wiki/Foro_Econ%C3%B3mico_Mundial)

www.wef.com

<http://es.wikipedia.org/wiki/OCDE>

http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

[http://es.wikipedia.org/wiki/Consenso de Washington](http://es.wikipedia.org/wiki/Consenso_de_Washington)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado de Libre Comercio de Am%C3%A9rica del Norte](http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_de_Am%C3%A9rica_del_Norte)

<http://www.unicaribe.edu.mx/general/anuncios/observatorio/relcom.pdf>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica de 2008](http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_2008)

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u453883.shtml>

www.infoestadistica.com

<http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/glos/glos7.htm>



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

Oficio: PPCA/GA/2009

Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Coordinación

Dr. Isidro Ávila Martínez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
Presente.

At'n.: Lic. Balfred Santaella Hinojosa
Coordinador de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Pedro Alberto Ochoa López** presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en **Administración (Negocios Internacionales)** toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité de asuntos académicos y administrativos de Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez	Presidente
M.A. Silvia Adriana Durand Bautista	Vocal
M.A. Claudio Alfonso Maubert Viveros	Secretario
M.A. Francisco Javier Estrada Serafín	Suplente
M.A. Arturo Serratos Franco	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad Universitaria, D.F., 11 de febrero de 2009

El Coordinador del Programa


Dr. Carlos Eduardo Puga Murguía