

REVISTA TIEMPO ECONÓMICO

UAM-Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.
Vol. IV, No.11, primer cuatrimestre de 2009.

Sumario

Presentación	3
Migración y Remesas en México: Un análisis en el marco del TLCAN Pablo López Sarabia y Miguel Cervantes Jiménez	5
El sector maquilador, la industria manufacturera de exportación y el tipo de cambio superior a \$14.00 pesos/dólar Víctor Hugo Flores Delgado Carolina Del Castillo Ruíz	21
Análisis de la Banca de Inversión y su papel en la crisis financiera internacional Giovanna M. Vázquez Sosa José Eduardo Alvarado López	35
El mundo de las telecomunicaciones en América Latina Ángel Daniel Vergara Castro	49
Industrialización, por sustitución de importaciones en México 1940-1982 Itzel Johanna Solís Domínguez	61
La Administración. Un análisis crítico Melissa Vianey Díaz Rocha	73

PRESENTACIÓN

Con el número 11 de Tiempo Económico, se inicia el volumen IV, correspondiente a 2009. Concebido como un proyecto plural tiene como objetivo fundamental constituirse como un foro académico, principalmente pero no de forma exclusiva, de los estudiantes y egresados de economía de la Universidad Autónoma Metropolitana. Tienen cabida, como ha quedado de manifiesto en las entregas anteriores, otras expresiones sin más requisito que el rigor académico.

En este número se incluyen colaboraciones de cuatro alumnos de la licenciatura en economía de la UAM-A, un egresado de la misma, una egresada de la licenciatura en Administración de la misma unidad universitaria, lo cual pone de manifiesto el carácter divisional de la revista, y una colaboración conjunta de un profesor del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey-Campus Estado de México y un profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

Abre el número el artículo “Migración y Remesas en México: Un análisis en el marco del TLCAN” de Pablo López Sarabia y Miguel Cervantes Jiménez, profesores del Tecnológico de Monterrey, CEM, y de la Facultad de Economía de la UNAM, respectivamente, quienes analizan el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en los flujos de remesas hacia México a 15 años de su entrada en vigor, así como los retos que representa la actual crisis financiera ocasionada por la hipotecas *subprime* para los migrantes mexicanos.

A continuación, Víctor Hugo Flores Delgado y Carolina Del Castillo Ruíz, alumnos de la licenciatura en Economía de la UAM, en el interesante artículo “El sector maquilador, la industria manufacturera de exportación y el tipo de cambio superior a \$14.00 pesos/dólar” analizan la incidencia del tipo de cambio en los salarios e insumos en el sector maquilador y la industria manufacturera de exportación, también se analiza si es prudente, en términos macroeconómicos, el tipo de cambio subvaluado como estrategia de crecimiento y desarrollo.

En seguida, se presenta el ensayo “Análisis de la Banca de Inversión y su papel en la crisis financiera internacional” de Giovanna M. Vázquez Sosa y José Eduardo Alvarado López, alumnos de la licenciatura en economía de la UAM-A, quienes analizan la Banca de inversión (BI), la definen e indican sus funciones, haciendo un análisis cronológico que sustenta la hipótesis de que la desregulación de la banca de inversión es piedra angular de las crisis tan agudas como la de los años 30 y la actual, iniciada en 2007.

Por su parte en el interesante artículo “El mundo de las telecomunicaciones en América Latina”, Ángel Daniel Vergara Castro, egresado de la licenciatura en Economía de la UAM-A, hace un análisis del desarrollo de las telecomunicaciones en América Latina.

En el ensayo “Industrialización por sustitución de importaciones en México, 1940-1982”, Itzel Johanna Solís Domínguez, alumna de la licenciatura en economía de la UAM-A analiza el papel que la intervención estatal tuvo en el proceso de industrialización en México en el periodo 1940-1982.

En el ensayo “Industrialización por sustitución de importaciones en México, 1940-1982”, Itzel Johanna Solís Domínguez, alumna de la licenciatura en economía de la UAM-A analiza el papel que la intervención estatal tuvo en el proceso de industrialización en México en el periodo 1940-1982.

Cierra el número el provocador ensayo “La Administración. Un análisis crítico” de Melissa Vianey Díaz Rocha, egresada de la licenciatura en Administración de la UAM-A, quien analiza de una manera crítica la formación de administradores y pretende mostrar los mecanismos socializadores del discurso administrativo para lograr la eficacia, la excelencia o la calidad en los ámbitos laborales.

Dr. Carlos Gómez Chiñas
Editor de Tiempo Económico

MIGRACIÓN Y REMESAS EN MÉXICO: UN ANÁLISIS EN EL MARCO DEL TLCAN

Pablo López Sarabia *
Miguel Cervantes Jiménez **

5

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en los flujos de remesas hacia México a 15 años de su entrada en vigor, así como los retos que representará la actual crisis financiera ocasionada por la hipotecas subprime para los migrantes mexicanos. La hipótesis que se plantea es que debido a que el TLCAN no contempló un acuerdo migratorio, éste tratado no tuvo efectos sobre los flujos migratorios desde México hacia el exterior y por ende, no afectó el número de operaciones y monto de remesas familiares de Estados Unidos a México. Los resultados econométricos rechazan la hipótesis, ya que de manera indirecta se ha dado un incremento en los flujos de remesas, impulsado por el crecimiento de la economía de Estados Unidos, por lo que el actual escenario de recesión generado por la crisis hipotecaria impactará de manera negativa los envíos de remesas de nuestros connacionales a consecuencia del desempleo. El documento se divide en tres partes, en la primera se exponen los acuerdos comerciales firmados por México; en la segunda se ilustra el comportamiento de la migración y remesas durante el TLCAN y finalmente en la tercera se muestra el modelo econométrico.

Palabras Clave: Migración, Remesas, TLCAN, Crisis Subprime.

Clasificación JEL: C21, C51, F22, F41, G21.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía y Finanzas del Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México y Ganador del Premio al Mejor Artículo de Finanzas en CLADEA 2006 y 2007. E-mail: plopezs@itesm.mx .Se agradecen los comentarios de los dictaminadores anónimos.

** Profesor-Investigador y Jefe del Departamento de Teoría Económica y Economía Pública de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM. E-mail: miguelc@economia.unam.mx

Introducción

Los flujos de migración poseen una gran importancia económica no sólo para quienes emprenden la aventura de emigrar, sino también para sus familias y el país receptor de las remesas¹ que para el año 2008 representaron cerca de 375 mil millones de dólares a nivel mundial, de los cuales 60 mil millones se canalizaron para América Latina y el Caribe. El crecimiento de las remesas está ligado directamente con el crecimiento de los flujos migratorios, sin embargo el Banco mundial señala que los flujos de dinero disminuyen a medida que las personas pasan más tiempo en el país al que migran, por ejemplo al menos dos tercios de los remitentes envían dinero una vez al mes o más si su llegada es reciente (menos de tres años), y la gran mayoría de quienes llevan más tiempo fuera de su país (56%), realizan envíos una vez cada dos o tres meses de entre 100 y 300 dólares.

6

La apertura comercial iniciada por México a partir de 1986 con la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT aceleró los flujos comerciales con el resto del mundo y de manera particular con Estados Unidos y Canadá. Por lo que muchos consideran que la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, que entró en vigor en 1994 impulsó la migración de mexicanos hacia América del Norte tanto de manera legal como ilegal. A nivel mundial, México es la tercera nación con mayores ingresos del exterior por concepto de remesas familiares, después de India y China. En el año 2008, México registró remesas por 25 mil millones de dólares, monto equivalente al 2.3% del PIB, consolidándose como la segunda fuente de divisas, después de las exportaciones de hidrocarburos (aunque en un corto plazo podrían pasar al primer lugar). Dicho monto representan el 58% de las exportaciones de petróleo crudo, el 116% del superávit comercial del sector petrolero, el 135% de la inversión extranjera directa, el 190% de los ingresos por viajeros internacionales y el 87% del superávit del sector maquilador (Banxico, 2007).

Las remesas tienen un antecedente obligado en el flujo migratorio, recientemente cerca de medio millón de mexicanos buscan su fuente de empleo más allá de nuestras fronteras; el flujo ha sido de tal magnitud que se estima que durante la década de los noventa ingresaron a Estados Unidos el 50% de los inmigrantes permanentes. Hoy en día, viven 27 millones de personas de origen mexicano en la Unión Americana, de ellos 17 millones pertenecen a la primera o segunda generación y 10 millones son inmigrantes; el problema cardinal es que el 80% de ellos son ilegales.

El objetivo del artículo es analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en los flujos de remesas hacia México a 15 años de su entrada en vigor, así como los retos que representa la actual crisis financiera ocasionada por la hipotecas *subprime* para los migrantes mexicanos.

¹ El Banco de México considera como “remesa familiar” a toda transferencia unilateral de un residente en el extranjero a un residente en México, presuponiendo que ambos son familiares y que el envío tenga por objeto contribuir en la manutención de este último” (Banxico, 2004).

La hipótesis que se plantea es que debido a que el TLCAN no contempló un acuerdo migratorio, este tratado no tuvo efectos sobre los flujos migratorios desde México hacia el exterior y por ende, no afectó el número de operaciones y monto de remesas familiares de Estados Unidos a México.

El documento se integra por tres apartados, en el primero, se exponen las características de los acuerdos comerciales adoptados en Norteamérica; en el segundo, se ilustra el comportamiento de la migración y remesas durante el TLCAN y, en el tercero, se modela la evidencia empírica del efecto del TLCAN en el envío de remesas a México procedentes de Estados Unidos.

1. Acuerdos Comerciales

Desde la década de los ochenta, Estados Unidos ha promovido un proceso de integración económica en Norteamérica, mediante diversos mecanismos, acuerdos, alianzas y proyectos geoestratégicos con Canadá y México, entre estos se encuentran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Alianza para la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) y el Comando Norte y Perímetro de Seguridad de América del Norte, por citar algunos de los más importantes. Sin embargo a pesar de varias iniciativas por parte del Congreso de los Estados Unidos, no se ha logrado formar un mercado laboral regional, a pesar de que en la realidad el flujo de trabajadores migrantes provenientes principalmente de México así como de algunos países de América Central y del Caribe han aumentado constantemente, lo que se ha traducido en incremento de remesas.

Los objetivos declarados de TLCAN fueron los siguientes:

- a) Eliminar fronteras para comercializar, y facilitar el cruce por las fronteras del movimiento de servicios entre los territorios de los países miembros.
- b) Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.
- c) Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- d) Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- e) Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- f) 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.
- g) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes.
- h) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

Como se observa en los objetivos del TLCAN, el tratado no contiene un capítulo de movilidad inter-espacial de mano de obra, esto es normal porque el acuerdo básicamente incluye la desgravación arancelaria de mercancías.

El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México eliminó los obstáculos al comercio y facilitó la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas, entre los territorios de los países miembros. El TLCAN previó la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de las tres naciones involucradas. Mediante las “reglas de origen” se determinaron los bienes susceptibles de recibir trato arancelario preferencial. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado fueron 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 elaborados total o en su mayor parte en otros países. El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994.

8

1.2 Retrospectiva de Acuerdos Migratorios

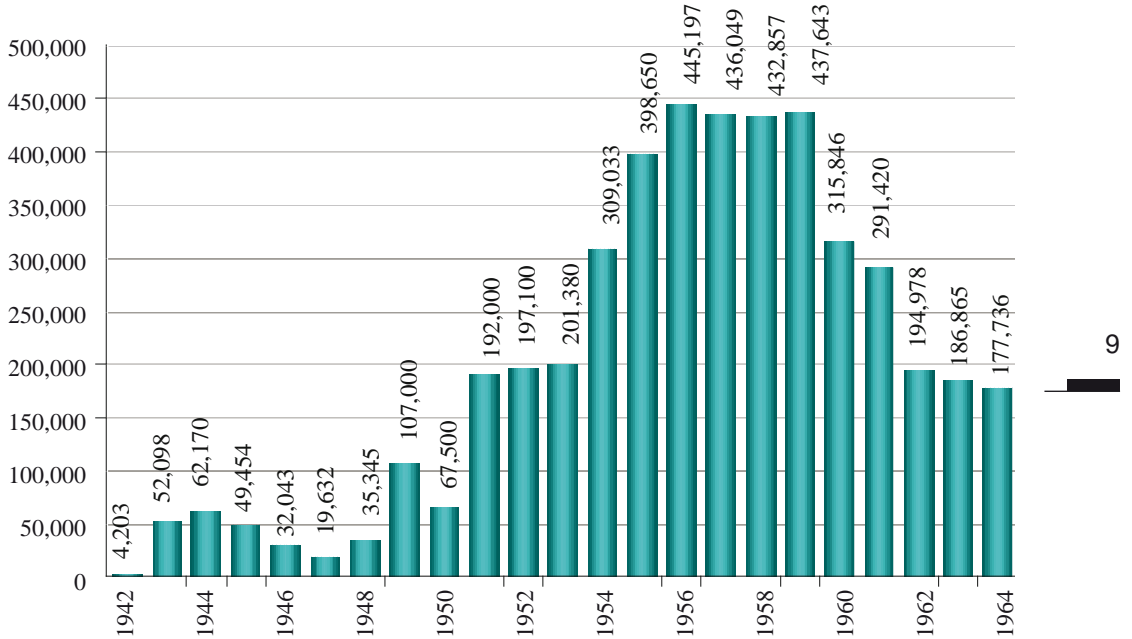
1.2.1 Programa Bracero

Debido a la demanda de mano de obra durante la Segunda Guerra Mundial por parte de los Estados Unidos, el 4 de agosto de 1942, los gobiernos de Franklin D. Roosevelt, y de Manuel Ávila Camacho, de México, instituyeron el *Mexican Farm Labor Program*, informalmente conocido como Programa Bracero, el cual consistía en trabajadores huéspedes que cruzaron la frontera de México hacia Estados Unidos para trabajar legalmente en los campos agrícolas.

El programa comenzó con el traslado por parte del gobierno americano de un millar de campesinos mexicanos experimentados para cultivar y cosechar en ingenios azucareros ubicados en la región de Stockton, California. El programa pronto se extendió y cubrió otras regiones de la Unión Americana aportando trabajadores para el mercado laboral agrícola. El Programa Bracero reforzó la prosperidad agrícola de Estados Unidos a expensas de los trabajadores mexicanos, por lo que rápidamente se registró un superávit agropecuario impulsado por los jornaleros mexicanos.

Para 1945 la cuota del programa agrario contabilizaba más de 65 mil braceros que eran empleados en el campo de Estados Unidos. El programa sobrevivió bajo varias modalidades hasta 1964, cuando ambos gobiernos, norteamericano y mexicano, lo finalizaron en respuesta a duras críticas y reportes de abuso extremo de los derechos humanos de los patrones hacia sus trabajadores, la mecanización de la agricultura, la abundancia de mano de obra agrícola indocumentada y la postura por parte de los Estados Unidos que lo dejaron de considerar vital para la producción e industria.

Gráfica 1.
Estados Unidos: Migrantes del Programa Bracero, 1942-1964.
(personas)



Fuente: Wayne Cornelius (Bustamante 1975, Briggs 1974). <http://www.farmworkers.org/numeros.html>

1.2.2 Programas Temporales en Estados Unidos y Canadá

Los programas de empleo temporal tienen por objeto que los trabajadores migrantes puedan laborar en forma regulada y controlada. En Estados Unidos y Canadá el empleo temporal se realiza mediante los programas de trabajadores temporales denominados H2A y H2B para la Unión Americana y el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales en Canadá. Los programas de empleo temporal permiten un flujo circular de entrada y salida regulado y controlado de trabajadores migrantes con una temporalidad definida en función de la demanda de trabajo de los sectores productivos.

El Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales existe desde 1974 entre Canadá y México, cuando se firmó un Memorándum de Entendimiento entre ambos países. Con el tiempo el programa ha cobrado mayor relevancia, al contratar personas de origen rural de diversas entidades mexicanas, para laborar en los campos agrícolas canadienses, particularmente en la cosecha de tabaco, hortalizas y frutales. A principio del tercer milenio se contrataron más de 10 mil personas, cifra que asciende a 15 mil personas para el ciclo agrícola de 2008.

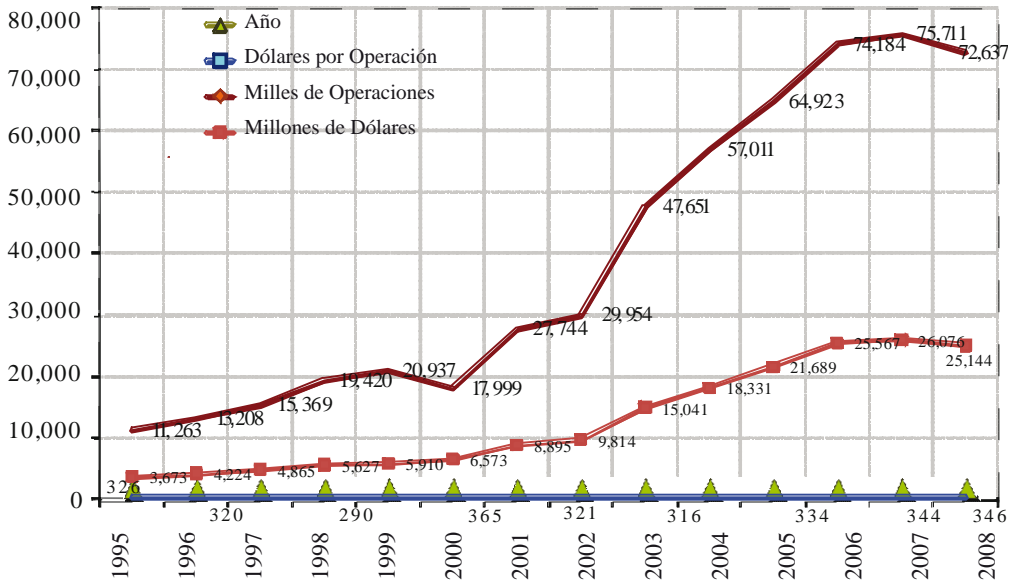
2. Efectos del TLCAN en la migración y remesas

En América Latina, México es el principal receptor de remesas provenientes de Estados Unidos con 25,145 millones de dólares en 2008, seguido lejanamente de Brasil con cerca de 4,382 millones de dólares, así como de Guatemala, El Salvador, República Dominicana y Ecuador. A partir de 1995 la información mensual de remesas se presenta sistemáticamente por el Banco de México. El monto acumulado de remesas en los últimos catorce años asciende a los 181 mil millones de dólares, cifra equivalente al 17% del PIB mexicano registrado en 2008.

Las remesas enviadas a México han cobrado una gran relevancia en los últimos años, ya que para el años 2008 las divisas captadas por este concepto fueron equivalentes al 2.3 por ciento del PIB², a 135 por ciento de la inversión extranjera directa, a 190 por ciento de los ingresos por turismo, a 915 por ciento de la inversión extranjera de cartera, a 9 por ciento de las exportaciones totales (equivalentes a las exportaciones promedio mensuales), a 87% del superávit del sector maquilador, a 50 por ciento de las exportaciones petroleras, a 58 por ciento de las exportaciones de petróleo, asimismo fueron equivalentes a cerca del 80 por ciento del gasto programable en seguridad social y a la suma del PIB de Zacatecas, Nayarit, Baja California Sur y Colima. Por lo anterior, las remesas se han constituido en la segunda fuente de divisas para México, después de las exportaciones petroleras, superando a otros rubros de la balanza de pagos.

Gráfica 2.

Remesas Familiares hacia México, 1998-2008.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México

² Mientras que en 1995 las remesas respecto al PIB mexicano representaron sólo el 0.5%, en el año 2004 ascendieron al 2.8%. Sin embargo, la recesión mundial redujo la participación a 2.3 %.

La gráfica 2 muestra que las remesas exhiben una tendencia notoriamente creciente, en el periodo 1985 a 1989, ya que ingresaron en promedio anual 1.6 miles de millones de dólares (mmd), en el lapso de 1990-1995 los ingresos se incrementaron en promedio anual a 3 mmd, mientras que durante el ciclo 1996-2002 la percepción se duplicó al registrar en promedio cada año 6.6 mmd, y finalmente en los años de 2003 a 2008 el ingreso de remesas se tornó exponencial al registrar en promedio anual 22 mmd.

2.1 Migración y TLCAN

El fenómeno de la migración de mexicanos a Estados Unidos se explica al menos desde cinco perspectivas, a saber.

- a) Situación histórica debido a los permanentes lazos culturales y sociales que se han mantenido con el territorio que otrora perteneció a la Nueva España, posteriormente a México y después se anexó a Estados Unidos.
- b) Fenómeno económico por la inmensa brecha productiva y salarial que existe entre los dos países, hecho que la vuelve innegablemente atractiva para los migrantes.
- c) Aspecto político porque en distintas etapas las leyes y regulaciones migratorias han estado condicionadas por problemas internos e intereses de grupos de presión en ambos países.
- d) Manifestación social porque muchos inmigrantes mexicanos dejan el país debido a sus deseos de reunirse con su familia o simplemente por la aventura.
- e) Suceso demográfico, porque en Estados Unidos hay una continua insuficiencia de mano de obra en algunos sectores, como el agrícola que puede ser cubierta fácilmente por el alto índice de población y de desempleo de México.

11

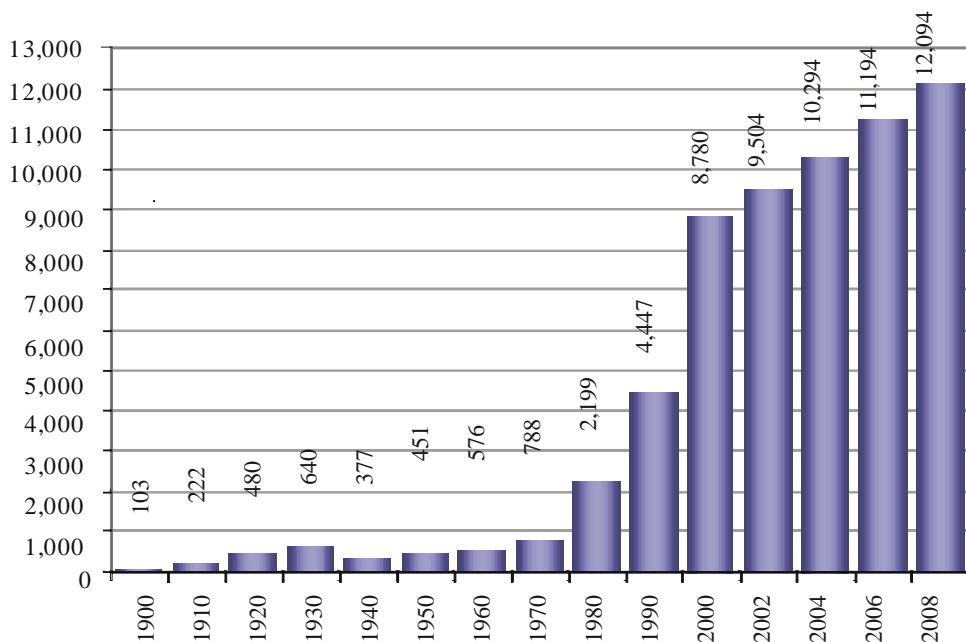
Además de las diferencias salariales y las oportunidades de empleo, existen otros factores que explican el traslado de personas, tales como la tradición migratoria a través de redes socioculturales representadas por las familias de los migrantes en ambos lados de la frontera. Sin menoscabo de otros factores, el aspecto económico es fundamental para explicar la movilidad de personas. Los mexicanos están motivados a emigrar porque Estados Unidos ofrece oportunidades que quizá en México serían difíciles de alcanzar. “En 2001, siete años después de que el TLCAN entrara en vigor, el costo promedio de la hora de trabajo en México era de 1.70 dólares, muy por debajo de la tasa estadounidense de 20.67 dólares (Figueroa Álvarez, 2003, pp15)”.

Romero (2004) apunta que “el TLCAN representó una alternativa para elevar el empleo y aumentar la inversión en México, lo que consecuentemente crearía estabilidad económica por medio de salarios competitivos y diversificación del empleo en general. La vulnerabilidad se reflejó en la insuficiente inversión que atrajo México y en las condiciones asimétricas bajo

las que se firmó el tratado. Además con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y su mano de obra barata hizo que México perdiera su ventaja competitiva ante las empresas extranjeras.” (Romero 2004; p. 89).

Actualmente se estima que viven en Estados Unidos 12 millones de mexicanos de nacimiento, tal como se muestra en la gráfica 3. Los migrantes representan uno de los mayores productores de divisas que alimentan las reservas monetarias de México y los principales impulsores del consumo de las familias que dejan los campos y los barrios pobres del país. Debido a que las remesas son generadas por millones de inmigrantes legales e ilegales, sumados representan una inyección significativa de dinero a la economía mexicana.

Gráfica 3.
México: Evolución Acumulada de Migrantes, 1990-2008. (miles de personas)



Fuente: Elaboración propia con datos de CONAPO.

Durante la década de los setenta el flujo de migrantes que residen en los Estados Unidos era relativamente constante. Sin embargo, a partir de 1980 comenzó a crecer aceleradamente, motivado por la crisis de deuda externa, la caída de los precios del petróleo y la devaluación del peso; de igual manera, la depresión de 1995 contribuyó directamente en el incremento del fenómeno migratorio, aunque la crisis actual generada por las hipotecas puede tener un efecto contrario, es decir, un retorno de migrantes.

La región occidente de México ha sido fundamental en el flujo de migrantes hacia Estados Unidos, particularmente la procedente de Jalisco y Michoacán. Sin embargo, en años recientes se han incorporado entidades federativas que anteriormente no se consideraban de tradición migratoria, tales como Oaxaca, Veracruz, Puebla, entre otras. Según el Consejo Nacional de Población, los estados del sureste como Chiapas, Tabasco, Yucatán y Quintana Roo son los que muestran una migración más baja, en tanto Durango, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Zacatecas exhiben una mayor intensidad migratoria (flujo de migrantes respecto a su población total). Las entidades federativas de la región centro-occidente concentran el 53 del total nacional de migrantes, particularmente Jalisco (10.9%), Michoacán (10.5%), Guanajuato (10.4%), México (8.1%), Guerrero (4.7%), Puebla (4.4%) y Zacatecas (4.2%).

Respecto al destino de los migrantes mexicanos se concentran en los siguientes Estados de la Unión Americana: California donde residen el 41% de la población de origen mexicano, Texas con el 25%, Arizona con el 5%, y en Colorado, Nuevo México y Washington cada uno con un 2%; mientras que los estados de Nevada, Georgia, Nueva York y Carolina del Norte cada uno con un 1%.

Las entidades federativas receptores de mayor cuantía de remesas se concentran en un conjunto de 9 entidades, destacando Jalisco, Estado de México, Durango, Hidalgo, Tlaxcala, Oaxaca y Nuevo León. Respecto al uso de las remesas familiares, el Banco de México reporta que el 87% de ellas se destina a manutención, 6% a educación, 3% a mejoras de inmuebles y sólo 4% a otras actividades incluida la inversión en proyectos productivos. Mientras que para la CEPAL las remesas se ocupan para atender las necesidades más inmediatas del hogar alimentación y vivienda. Por su parte, el Pew Hispanic Center reportó que las remesas se ocupan en 78% para consumo, 8% para ahorro, 7% inversión y 5% para otros usos (Heredia 2006), y según el Colegio de la Frontera del Norte el 69% se destina a comida, renta, vestido y salud, 22% para comprar, reparar o mejorar la vivienda, y únicamente el 5% para uso productivo (Colegio de la Frontera del Norte, 2006).

Según Zárate-Hoyos (2003) los acuerdos comerciales reducirían el movimiento migratorio. El TLCAN contiene disposiciones que permiten el ingreso temporal para cierto tipo de actividades, sin embargo, la discusión de los flujos anuales de mexicanos legales e indocumentados hacia Estados Unidos fue un capítulo ausente. Para De la Rosa (2006) el gobierno norteamericano no se ha mostrado interesado en discutir y firmar un acuerdo migratorio porque ello implica enfrentarse a las múltiples protestas de ciudadanos estadounidenses, quienes sostienen que los trabajadores migrantes ocupan empleos que originalmente corresponden a nacionales, además argumentan que una excesiva oferta de trabajo sustentada en el creciente flujo migratorio presionaría el salario de Estados Unidos a la baja.

Para Alba (2004) los procesos de globalización en las naciones menos desarrolladas propician la migración al desestabilizar y destruir formas de vida y producción tradicionales. “Al aceptar liberar su comercio, los países con elevado potencial migratorio esperan de manera

prioritaria incrementar su participación en el comercio mundial y, secundariamente, reducir los flujos de emigrantes”. El autor concluye que “la migración haya crecido a partir de 1994 se debe por un lado a las crisis económico-políticas que se presentaron en México, por otro, a la reestructuración económica derivada de la apertura comercial lo que implicó problemas sociales y económicos que fueron determinantes en el comportamiento de la creciente migración hacia los Estados Unidos” (Alba F., 2004).

3. La Evidencia Empírica del Efecto del TLCAN en las Remesas

14

Se estimó un modelo de regresión con algunas variables relevantes que permiten cuantificar el efecto del TLCAN en los flujos de remesas hacia México mediante la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). La modelación parte de plantear una relación entre el monto de remesas hacia México y el nivel del Producto Interno Bruto de México y con el de Estados Unidos durante el periodo de 1979 a 2007 con datos anuales, ya que estas variables son un proxy del ingreso disponible de los países que es un factor clave en la migración y envío de remesas; para futuros trabajos se incluirán variables sociales, demográficas y políticas, aunque desde el punto vista econométrico estas variables se encuentran incluidas en el término de error del modelo.

$$REM = f(GDP_{MX}, GDP_{EU}, TLCAN)$$

En donde: *REM* son remesas familiares hacia México, *GDP_{MX}* es el Producto Interno Bruto de México, *GDP_{EU}* es el Producto Interno Bruto de Estados Unidos y se construyó una variable indicadora denominada TLCAN que muestra con el valor de 1 la entrada en vigor del tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, así como su operación hasta hoy día. El problema de regresión espuria se evitó al tomar la diferencia del PIB de México, mientras que el PIB de Estados Unidos fue cointegrada de orden 1, considerando una prueba de raíz unitaria Dickey-Fuller, al nivel de significancia del 0.05

Las pruebas de hipótesis se realizaron a un nivel de significancia del 0.05, al tiempo que se estimaron las pruebas de causalidad de Granger-Sims para ver la relación de las remesas y el Producto Interno Bruto de México y los Estados Unidos. Finalmente se realizó una prueba de cambio estructural mediante la prueba de Chow, para ver si las remesas tuvieron un cambio en su nivel y tasa de crecimiento, a partir de la entrada en vigor del TLCAN por lo que se tomó la fecha de 1995 para realizar la prueba de Chow,

El modelo econométrico propuesto tiene la siguiente forma funcional:

$$REM = \beta_0 + \beta_1 D(GDP_{MX}) + \beta_2 GDP_{EU} + \beta_3 TLCAN + \beta_4 D(GDP_{MX}) * TLCAN + \beta_5 GDP_{EU} * TLCAN + Error$$

La ecuación estimada es la siguiente:

$$\text{REM} = -1.20\text{E}+09 + 0.000429\text{E}-03 \text{D}(\text{GDP}_{\text{MX}}) + 0.000688 \text{GDP}_{\text{EU}} - 2.25\text{E}+10 \text{TLCAN} \\ - 0.008858 \text{D}(\text{GDP}_{\text{MX}}) * \text{TLCAN} + 0.002878 \text{GDP}_{\text{EU}} * \text{TLCAN}$$

A partir de la tabla 1 se puede advertir que el coeficiente con interacción del Producto de Estados Unidos, así como la variable indicadora son estadísticamente significativos al nivel del 0.05, ya que el valor de probabilidad de los coeficientes referidos es menor a 0.05. Lo anterior indica que la entrada en vigor del TLCAN generó un cambio en el monto de las remesas, las cuáles disminuyeron en su nivel, pero la tasa de crecimiento de las remesas aumentó en relación al Producto Interno Bruto de los Estados Unidos, es decir, que un incremento del PIB norteamericano conjuntamente con la entrada en vigor del TLCAN permitió incrementar la tasa de crecimiento de las remesas, mientras que el PIB de México no fue significativo, lo que puede reflejar un comportamiento de las remesas asociado a factores sociales y de tradición familiar de migración. Es decir, muchos jóvenes prefieren migrar que trabajar en actividades económicas a las que sus padres han dedicado su vida como es la agricultura. El modelo fue corregido del problema de autocorrelación serial de primer orden, pasando posteriormente las pruebas homocedasticidad, multicolinealidad y normalidad, por lo que los estimados son eficientes según el teorema de Gauss-Markov, arrojando estimadores linealmente insesgados.

La elasticidad de las remesas en relación al producto interno bruto de Estados Unidos disminuyó al pasar de 1.66 a 1.56, a partir de incorporar el efecto del tratado de libre comercio, es decir se consolidó la estructura de tradición familiar de migrantes y el correspondiente envío de remesas a México como se refleja la ecuación de la tabla 2.

Si se corre un modelo de regresión alterno entre las remesas en función del PIB de México y Estados Unidos, se encuentra la siguiente regresión:

$$\text{REM} = -8.87\text{E}+09 - 0.002346 \text{GDP}_{\text{MX}} + 0.002275 \text{GDP}_{\text{EU}}$$

A partir de la tabla 3 se puede advertir que el coeficiente del PIB de Estados Unidos es estadísticamente significativo al nivel del 0.05, ya que el valor de probabilidad del coeficiente es menor a 0.05. Lo anterior indica que solamente el PIB de la Unión Americana es el que influye en los flujos de remesas enviadas a México, lo que es claro, ya que si la economía está creciendo estará demandando mano de obra de los sectores donde laboran principalmente los mexicanos que es el sector primario, manufacturas y la construcción. Lo anterior, se confirma hoy día, ya que al estar en recesión la economía de Estados Unidos por la crisis hipotecaria *subprime* muchos mexicanos se han quedado sin empleo afectando el flujo de remesas que envían a sus familias en México. A la regresión alterna se le realizó una prueba de cambio estructural, para ver si la ordenada al origen y la pendiente de los coeficientes no se alteraron al entrar en vigor el TLCAN. La prueba de Chow tomando como punto de quiebre

o cambio estructural 1995, muestra (véase tabla 4) que sí hubo un cambio en los parámetros de la ecuación que describe a las remesas a un nivel de significancia del 0.05, por lo que el TLCAN ha afectado los flujos de remesas, la prueba no permite advertir de donde provienen los cambios, es decir, si el cambio es en niveles o en la tasa de crecimiento, por lo anterior, es indispensable correr el modelo con efecto de interacción como se estimó en la tabla 1. Debido a que los datos son anuales, no tenía sentido considerar otra fecha de corte, como sería el inicio de la crisis *subprime* en 2007.

A partir de la regresión alternativa sin la variable indicadora, se realizaron pruebas de causalidad de Granger-Sims, para ver la dirección de la causalidad entre las remesas hacia México y el PIB Estados Unidos y México, respectivamente. En la tabla 5 se presentan los resultados de la prueba lográndose advertir, que sólo el PIB de Estados Unidos afecta unidireccionalmente el monto de remesas a 3 y 4 rezagos, por lo que se rechaza la hipótesis nula de que el PIB_{EU} no causa remesas a un nivel de significancia del 0.05. Los resultados de la prueba confirman las estimaciones del modelo de regresión con variable indicadora del TLCAN con interacción que se muestra en la tabla 1. Por lo que existe suficiente evidencia empírica que confirma que el TLCAN sí ha tenido un efecto indirecto en los flujos de remesas, a través de un mayor dinamismo del comercio exterior y su impacto en el GDP de los Estados Unidos, la correlación entre las variables de remesas y el producto norteamericano es muy alta ubicándose en 0.9208.

La crisis hipotecaria surgida desde agosto de 2007 ha provocado una restricción en el crédito, generando una baja en el consumo de productos altamente sensibles a las tasas de interés como es el sector automotriz, las principales armadoras de Estados Unidos como son: Chrysler, General Motors y Ford han reducido su producción de manera considerable despidiendo a parte de sus trabajadores y muy en particularmente los de origen mexicano, afectando la cantidad de dinero que envían a sus familiares en México. La situación preocupa, ya que el desempleo se está replicando en otros sectores como el de la construcción y aeronáutica.

El monto de las transferencias de dinero a México son en promedio de 346 dólares, el costo de envío oscila entre 5 y 8 dólares al utilizar pequeños operadores o los tradicionales Western Union y Money Gram. El gobierno de México ha impulsado a través del sector bancario el Programa Directo a México que ha logrado reducir los costos de envío de entre 67 centavos de dólar a 2 dólares por envío de 300 dólares. El impedimento para generalizar este programa es la baja bancarización que existe entre los emisores y receptores de remesas, así como la intensificación de las deportaciones de indocumentados y el aseguramiento de la frontera que genera desincentivos a los connacionales de estar visibles e identificables.

Conclusiones

La crisis subprime ha afectado los sectores primario, manufacturero y de la construcción que son aquellos que ocupan mayor mano de obra de origen mexicano, por lo que es de esperarse que mientras dichos sectores no tengan una recuperación en sus niveles de producción y capacidad utilizada, las remesas hacia México tendrán una tendencia decreciente. No sorprende el hecho de que el envío de dinero al país por concepto de remesas haya registrado una baja de 3.6% en 2008, la primera desde hace 13 años, al pasar de 26 mil millones de dólares en 2007 a 25,145 millones de dólares, el Banco de México estima que la tendencia negativa de las remesas se mantendrá a lo largo de todo el 2009.

El desempleo que están experimentando los mexicanos en Estados Unidos ha generado un fenómeno denominado remesas al revés, es decir, en lugar de que los connacionales en Estados Unidos manden dinero hacia México, los familiares mexicanos están enviando recursos hacia la Unión Americana, a fin de que puedan sortear la crisis y eviten regresar a sus lugares de origen. Los recursos que se envían forman parte de los ahorros hechos en la época de prosperidad, aunque es claro que las remesas al revés es un fenómeno que no puede durar mucho tiempo y es un paliativo.

México es la tercera nación más favorecida en el envío de remesas después de la India y China, por lo que las remesas son tan importantes que representan cerca de 3% del PIB. Sin embargo, no deben considerarse “motivo de orgullo nacional” porque son una expresión de la incapacidad institucional, del sector público y privado, de generar empleos con la remuneración adecuada.

La relación de las remesas con el PIB de Estados Unidos es directa, mientras que es inversa con el PIB de México. Las pruebas estadística muestran que el TLCAN ha tenido un efecto indirecto en los flujos de remesas, ya que al incrementar el acuerdo comercial el comercio entre ambos países ha generado incrementos en el PIB y es éste el que ha permitido incrementar la tasa de crecimiento de la remesas. Por lo que a pesar de que el tratado de libre comercio no contempló los flujos migratorios en la negociación, a lo largo de éstos 15 años de operación se ha incrementado el ritmo de las remesas hacia México.

Referencias

- Alba, Francisco, (2004), “Comercio, migración y esquemas de integración económica: los casos de la CEE y el TLCAN”, Trimestre Económico, 215-239.
- Alba, Francisco, (2004), “El tratado de libre comercio, la migración y las políticas migratorias”, Trimestre Económico, 260-295.
- BANCO de Pagos Internacionales (2007), Principios Generales para la Provisión de Servicios de Remesas Internacionales, Mimeo, enero.
- BANCO de México (2009), Las Remesas Familiares en México, enero, pág. 1-6.
- BANCO de México (2007), Las Remesas Familiares en México, Inversión de los Recursos de Migrantes: resultados de las alternativas vigentes, 1ra. ed., México, pág. 25.

- BANCO Mundial (2005), *Global Development Finance*, Washington D.C., Banco Mundial.
- Carriles R., Jorge, Francisco Reyes G., Alberto Vargas A. y Gabriel Vera (1991), “Las Remesas Familiares Provenientes del Exterior. Marco Conceptual y Metodología de Medición”, Banco de México, No. 67, julio, México, pp. 1-67.
- Castro Jorge y Rodolfo Tuirán, (2000), “Las remesas de los trabajadores emigrantes a Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, abril, México.
- Cepal (2006), *América Latina y el Caribe: Balanza de Pagos 1980-2005*, 1ra. ed., Santiago de Chile.
- Cepal (2005), *Panorama Social de América Latina*, 1ra. ed., Santiago de Chile.
- Cervantes Jiménez, Miguel (2008), Conferencia: Efectos de la Deuda Hipotecaria en México. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, campus Estado de México, Quinto Coloquio de Finanzas Aplicadas, 6 de noviembre de 2008, disponible en http://www.economia.unam.mx/miguelc/Filedown/ITESM_remasas.pdf.
- Cervantes Jiménez, Miguel (2007), Conferencia: Escenarios futuros de migración y remesas, XXVIII Feria Internacional del Libro Minería, Palacio de Minería de la Ciudad de México, 22 de febrero de 2007, disponible en http://www.economia.unam.mx/miguelc/Filedown/MigracionyRemesas_FeriadelLibro.pdf
- Colegio de la Frontera Norte (2006), *Encuesta sobre migración en la frontera norte de México*, 1ra. ed., México 2006, pág. 222.
- De la Rosa Mendoza Juan Ramiro de la; Alma Araceli Pérez Servín y Lilia Romero Amayo (2006). Migración y remesas, de creciente importancia para México en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/jrrm.htm>.
- Figueroa Álvarez Rosa Adriana (comp.) (2003), Diagnóstico migratorio México-Estados Unidos, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN), agosto.
- Heredia, Carlos (2006), “Las remesas de los migrantes: ¿una solución a la pobreza?”, *Control Ciudadano*, págs. 33-35.
- Orozco, Manuel (2006). Consideraciones Conceptuales, Retos Empíricos y Soluciones para la Medición de Remesas, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA y Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN. Mimeo, marzo.
- Romero Sánchez Jessica (2004). “Migración y Aprovechamiento de Remesas: Un análisis sobre el impacto del Programa de Desarrollo Iniciativa Ciudadana 3x1 en Los Pilares, Santa María Texcalac y Lázaro Cárdenas en el estado de Tlaxcala”. Tesis profesional de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad de las Américas Puebla, 2004.
- Zárate-Hoyos, Germán A. y Deborah Spencer (2003), “El movimiento migratorio de México a Estados Unidos en la era del TLCAN”, *Comercio Exterior*, No.12, Vol.53, diciembre, México.

Anexo Estadístico

Tabla 1.
Regresión de las remesas con variable indicadora

Dependent Variable: REM
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 1981 2007
Included observations: 27 after adjustments
Convergence achieved after 28 iterations

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
C	-1.20E+09	3.89E+09	-0.308066	0.7612
GDPEU	6.88E-04	6.63E-04	1.038217	0.3116
D(GDPMX)	4.29E-04	5.97E-03	0.071897	0.9434
TLCAN	-2.25E+10	5.49E+09	-4.095439	0.0006
GDPEU*TLCAN	0.002878	0.000786	3.662661	0.0015
D(GDPMX)*TLCAN	-0.008858	0.007436	-1.191323	0.2475
AR(1)	0.714902	0.15727	4.545699	2.00E-04
R-squared	9.88E-01	Mean dependent var		7.25E+09
Adjusted R-squared	9.85E-01	S.D. dependent var		7.35E+09
S.E. of regression	9.06E+08	Akaike info criterion		44.30432
Sum squared resid	1.64E+19	Schwarz criterion		44.64028
Log likelihood	-591.1083	F-statistic		282.3289
Durbin-Watson stat	1.328328	Prob(F-statistic)		0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México e INEGI.

Tabla 2.
Regresión de las remesas y sus elasticidades.

Dependent Variable: LOG(REM)
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 1981 2007
Included observations: 18 after adjustments
Convergence achieved after 7 iterations

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
C	-28.55322	7.263624	-3.930988	2.30E-03
LOG(GDPEU)	1.664164	0.244878	6.795902	0.00E+00
LOG(D(GDPMX))	6.17E-02	0.043226	1.427248	0.1813
TLCAN	-4.35E+01	12.3132	-3.534971	0.0047
LOG(GDPEU)*TLCAN	1.566278	0.41449	3.778807	0.0031
LOG(D(GDPMX))*TLCAN	-0.12996	0.060118	-2.161737	0.0535
AR(1)	0.535678	0.240147	2.230632	0.0475
R-squared	0.995655	Mean dependent var		22.42744
Adjusted R-squared	0.993284	S.D. dependent var		0.888351
S.E. of regression	0.072799	Akaike info criterion		-2.11693
Sum squared resid	0.058297	Schwarz criterion		-1.77067
Log likelihood	26.05236	F-statistic		420.0738
Durbin-Watson stat	2.407243	Prob(F-statistic)		0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México e INEGI.

Tabla 3.
Regresión de las remesas sin variable indicadora

Dependent Variable: REM
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 1981 2007
Included observations: 27 after adjustments
Convergence achieved after 9 iterations

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
C	-8.87E+09	7.25E+09	-1.223638	0.234
GDPEU	0.002275	0.000649	3.507123	0.002
D(GDPMX)	-0.002346	3.01E-03	-0.778868	0.4444
AR(1)	8.90E-01	0.104217	8.537432	0
MA(1)	3.45E-01	0.266406	1.294748	0.2088
R-squared	0.983672	Mean dependent var		7.25E+09
Adjusted R-squared	0.980703	S.D. dependent var		7.35E+09
S.E. of regression	1.02E+09	Akaike info criterion		44.49214
Sum squared resid	2.29E+19	Schwarz criterion		44.73211
Log likelihood	-595.6438	F-statistic		331.3447
Durbin-Watson stat	1.716677	Prob(F-statistic)		0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México e INEGI.

Tabla 4.
Prueba de cambio estructural con entrada del TLCAN

Chow Forecast Test: Forecast from 1995 to 2007			
F-statistic	63.54278	Probability	0
Log likelihood ratio	122.3174	Probability	0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México e INEGI.

Tabla 5.
Prueba de causalidad de Granger-Sims

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1979 2007	Lags: 3		
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
GDPEU does not Granger Cause REM	26	3.31291	0.04219
REM does not Granger Cause GDPEU		1.17831	0.34429
Null Hypothesis:	Lags: 4	F-Statistic	Probability
GDPEU does not Granger Cause REM	Obs	6.43806	0.00276
REM does not Granger Cause GDPEU	25	1.96788	0.14818

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México e INEGI.

“EL SECTOR MAQUILADOR, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EXPORTACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO SUPERIOR A \$14.00 PESOS/DÓLAR”

Víctor Hugo Flores Delgado*
Carolina Del Castillo Ruiz

21

Resumen

Utilizando elementos teóricos y prácticos se analiza el tipo de cambio y su incidencia en los salarios e insumos en el sector maquilador y la industria manufacturera de exportación, también se analiza sí para el agregado macroeconómico es prudente el tipo de cambio subvaluado como estrategia de crecimiento y desarrollo.

Palabras clave: Exportaciones, tipo de cambio, manufacturas, maquiladoras.

Clasificación JEL: F14, F17.

Introducción

El comercio internacional depende en gran medida del tipo de cambio,¹ debido al nexo con el mercado internacional; principalmente con los Estados Unidos de Norte América, el valor de nuestra moneda con respecto al dólar debe tener un impacto y una fuerte correlación con el sector manufacturero principalmente en la industria maquiladora y el sector manufacturero orientado a la exportación (Espinosa, 2005 pp.55).

Si bien diversos autores han abordado el tema de la industria manufacturera y principalmente del sector maquilador, creemos que no se ha profundizado en la relevancia e implicaciones

* Alumno de la licenciatura de Economía de la UAM-Azcapotzalco, becario del Área de Investigación “*Relaciones Productivas en México*” y alumna de la licenciatura en Economía de la UAM- Azcapotzalco, respectivamente.

¹ Suponemos que el tipo de cambio flotante se determina por el mercado de divisas, y a su vez, en la relación por el intercambio comercial (Fontaine, 2007, Pp. 236-238). La relación tipo de cambio real, contempla los índices de precios tanto del país local como del extranjero, esto quiere decir que el tipo de cambio real puede variar con el nivel de precios de alguno de los países o si varía el tipo de cambionominal.

de un tipo de cambio nominal o real, cuando éste rebasa los \$14 pesos por dólar² –algunos, lectores pensarán, que ésta afirmación es errónea–, sin embargo, como se verá más adelante nosotros tomamos la discusión y tratamos de mostrarla empíricamente, lo que nos llevó a una serie de resultados y conclusiones distintas a las convencionales.

El objetivo principal es dar una visión de lo que puede ocurrir en la industria manufacturera, principalmente en el sector maquilador y manufactura de exportación cuando las condiciones presentan una baja demanda³ y un tipo de cambio “subvaluado” para algunos, (superior a los \$14.00 pesos) teóricamente y contrastarlo con lo que se espera empíricamente, o al menos estadísticamente, por lo que el periodo para poder efectuar el análisis teórico abarcará intervalos discrecionales con datos homogéneos, el marco temporal no rebasará al año 2006 (debido a la falta de datos actuales),⁴ la mayor parte del análisis será con el supuesto de tener un tipo de cambio superior a los \$14.00 pesos por dólar.

Por lo tanto, el problema de investigación está dirigido a ver cómo afecta el tipo de cambio al sector⁵ manufacturero en cuanto a salarios e insumos. En otras palabras, en cuanto a sus costos y a la generación de divisas netas, y posteriormente la contracción de la demanda explicada exógenamente.⁶

La respuesta permitirá validar la importancia del sector manufacturero bajo éstas condiciones que son muy cercanas a lo que acontece en el primer trimestre del 2009 y a su vez permitirá ver si una depreciación es conveniente para México como vía de crecimiento y desarrollo, lo cual se desarrollará a partir del modelo de gravitación del comercio presentado en Krugman.

Nuestra **Hipótesis** se basa en la teoría neoclásica del tipo de cambio y la balanza comercial, la cual indica que bajo estas condiciones un tipo de cambio de la naturaleza que estamos planteando (subvaluado) abarataría los costos de mano de obra (si expresamos los salarios en divisa extranjera) inclusive se espera que exista convergencia salarial con algún país con el que compitamos en términos de mano de obra barata y en el sector manufacturero como China.

Por otro lado, el aumento del tipo de cambio beneficiaría a la balanza comercial al encarecer las importaciones y privilegiar las exportaciones, por lo que traería consigo un efecto positivo. No obstante, se daría un efecto negativo por el lado de la inversión en caso de no

² La relación de \$14.00 por dólar obedece a que en el primer trimestre del 2009 se llegó a tener un tipo de cambio superior a esa cantidad y a la existencia de la barrera psicológica del tipo de cambio, la cual es determinada por la percepción del público.

³ La baja demanda es un supuesto que realizamos como forma representativa de una crisis económica, supuesto que haremos explícito en su momento.

⁴ Con la entrada en vigor del decreto IMMEX en Noviembre de 2006, las estadísticas relativas a la Industria Maquiladora de Exportación dejaron de ser publicadas oficialmente.

⁵ Se habla del sector manufacturero, debido a que la industria maquiladora así como la manufactura de exportación son los componentes más representativos del sector manufacturero.

⁶ Contracción producto de una crisis o algún choque externo que reduzca la demanda en el mercado internacional

incrementar las exportaciones, y si existe la convergencia podríamos obtener otros efectos: a priori, un menor ingreso de los trabajadores del sector manufacturero lo que disminuiría o afectaría la demanda interna (la cual no vamos analizar por no ser objeto de estudio del presente artículo), y la entrada de capitales externos⁷ debido a las cuestiones anteriores, por lo que podemos marcar un nuevo objetivo y problema de investigación a futuro el cual plantea: ¿Es deseable un tipo de cambio subvaluado bajo estas condiciones?, es decir, ¿Cuál es el efecto neto? Y sobre todo ¿Aumentarán las exportaciones? O por el contrario, debido a la contracción de la demanda, ¿éstas se verán mermadas? Si bien, nos desenvolvemos en la teoría neoclásica, revisaremos un breve marco teórico que permita dos cosas: por un lado; entender la discusión existente sobre éste tema y por el otro, utilizar un modelo para poder realizar el análisis.

Utilizaremos la industria maquiladora y la manufactura de exportación como representante del sector manufacturero, justificado, por ser las que predominan dentro del sector (Alarco, 2006). No se delimita el tema a una región debido a que en la mayor parte hablaremos en términos agregados y teóricos a menos que se indique lo contrario.

Revisión de la Literatura

El problema del tipo de cambio, en su incidencia sobre el comercio internacional, ya ha sido abordado por autores como Aída Espinosa y Francisca Rivera (Espinosa, 2005), por extrapolación debe ser posible retomar parte de su trabajo y aplicarlo al sector manufacturero. La importancia de analizar el sector manufacturero, es debido al hecho de ser una estrategia de crecimiento y desarrollo en México (Bendesky, 2005) y (CANDUCAP, 2005), autores como Juan Ramiro De la Rosa han analizado modelos teóricos que permitan lograr el objetivo de la estrategia antes señalada, sugiriendo un factor común en los modelos, la productividad, si bien sus modelos señalan la productividad total de los factores (De la Rosa, 2006).

A nosotros lo que nos interesa es la productividad del trabajo por su relación con el salario, (cabe señalar que la productividad la medimos como la producción de la industria por trabajador). Por otro lado, retomamos a Germán Alarco Tosoni, el cual realiza una recopilación estadística así como propuestas de políticas públicas (Alarco, 2006) por lo que sus datos y su trabajo justifican que la industria maquiladora es relevante en términos de comercio internacional.

Sin embargo, vamos más allá, utilizando el modelo de gravitación (Krugman, 2006, p.15) pretendemos dar una idea de cómo debería ser nuestra posición comercial y su contraste con la posición real; a su vez, creemos que sí existe un desajuste que está explicado por los salarios y factores competitivos, esto debido a que como se mostrará más adelante solo la industria manufacturera es superavitaria, más no la balanza comercial total.

⁷ Suponiendo que se realice un incremento en las exportaciones

Revisando la lectura especializada, observamos diversos problemas en la industria maquiladora con autores como Alma Rosa Cruz Zamorano, Puyana y el informe de CANDUCAP, que brindan un panorama concerniente a las dificultades a las que se afrentan las maquiladoras mexicanas.

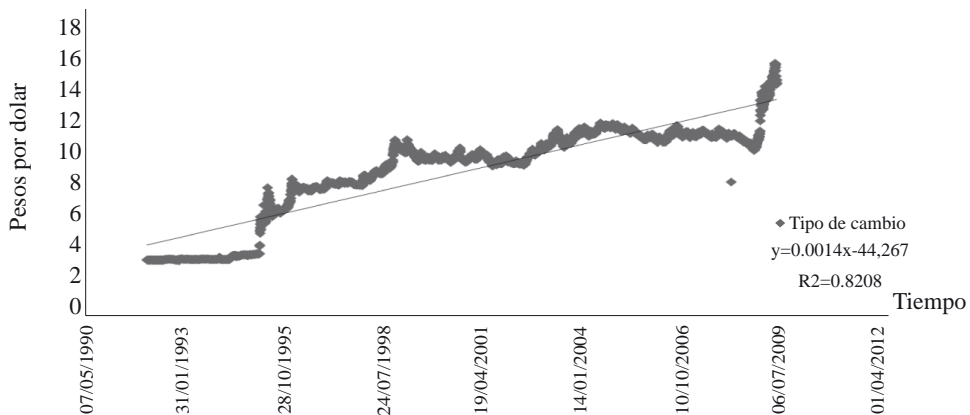
El tipo de cambio

Para verificar la importancia del tipo de cambio en la industria maquiladora y el sector manufacturero de exportación, primero elaboramos una gráfica⁸ (gráfica 1) la cual muestra la tendencia creciente del tipo de cambio⁹, así como la gráfica 2, la cual muestra la evolución de las exportaciones.

24

En la segunda gráfica se observa que el saldo en exportaciones medido por el saldo FOB¹⁰ del sector maquilador tiene una tendencia creciente al igual que el tipo de cambio (ver gráfica 1), por tanto es de esperar que exista una correlación entre la variable FOB o saldo de la balanza comercial y el tipo de cambio, al observar las gráficas, aparentemente un mayor tipo de cambio beneficiará a las exportaciones para el sector maquilador.

Gráfica 1
Periodo noviembre 1991 - marzo 2009



Elaboración propia en base a datos del Diario Oficial de la Federación.

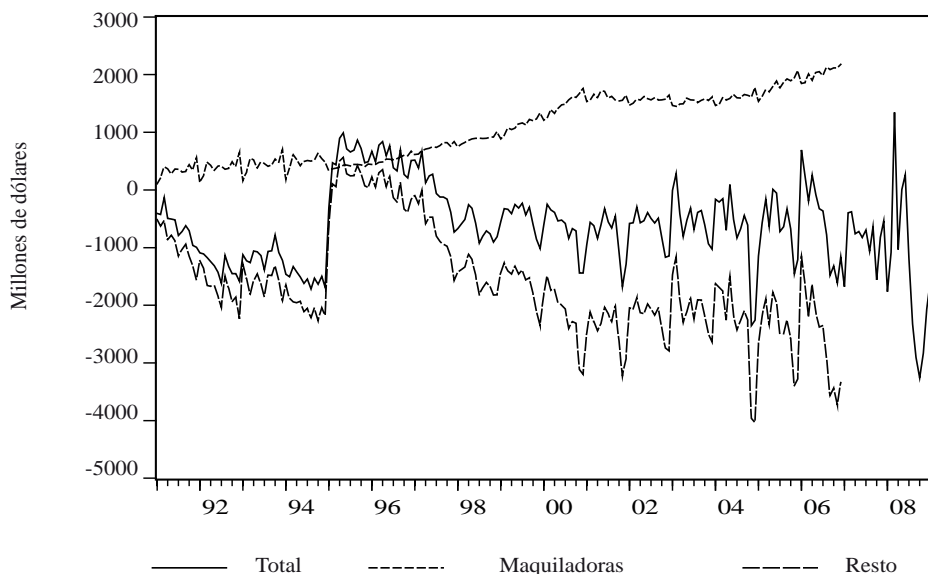
Si bien, las gráficas a simple vista muestran la correlación anterior, se construye un modelo econométrico siguiendo la metodología de Aida Espinosa y Francisca Rivera (Espinosa, 2005, p. 69), adaptándolo al contexto que estamos utilizando: la variable a explicar es el saldo del

⁸ Todos los datos del presente artículo fueron consultados el día 24 de marzo del 2009.

⁹ A su vez, muestra que el tipo de cambio nominal solo depende en 0.0014% del factor tiempo y por tanto es explicado por otros factores.

¹⁰ Forma en que miden las aduanas las exportaciones al utilizar precios FOB (Free On Board) los cuales no incluyen precios de seguro y fletes.

Gráfica 2
Saldo FOB



Elaboracion propia con datos del INEGI

sector manufacturero de exportación, explicado por el PIB del sector manufacturero y por el tipo de cambio,¹¹ los datos utilizados son del Banco de México con el fin de tener datos homologados y no estacionarios de corte secular.

Al realizar el modelo con sus correspondientes rezagos planteado por Espinosa y Rivera en la industria manufacturera y el sector maquilador, encontramos que el modelo, es confiable para éste caso, indicado por R-squared, la cual demuestra que a un grado de significancia del 95%, el modelo es consistente.

Se aprecia que el Durbin Watson, está dentro del rango de aceptación y por tanto no hay auto correlación,¹² y el modelo posee baja varianza y la relación de signos es congruente con la teoría. Así mismo la capacidad predictiva del modelo es alta.¹³

En la gráfica 3, en la cual utilizamos el tipo de cambio real y el nominal como pesos por dólar, podemos observar una situación similar, se observa que las curvas han tenido una tendencia creciente en el largo plazo, lo cual es congruente a lo obtenido con el modelo econométrico debido a que las raíces muestran una convergencia en el largo plazo; lo cual demuestra que: a mayor costo del dólar (menor costo del peso) las exportaciones en el largo plazo aumentarán.

¹¹ Por cuestiones metodológicas el tipo de cambio utilizado para la regresión es el Tipo de Cambio Para solventar Obligaciones Denominadas en Dólares, convertido a dólares por pesos elevando a la menos uno la variable.

¹² El rango debe estar entre 1.8 y 2.2 para evitar problemas de auto correlación.

¹³ La Covariance Proportion es cercana a uno, el Bias Proportion y el Variance proportion son cercanos a cero.

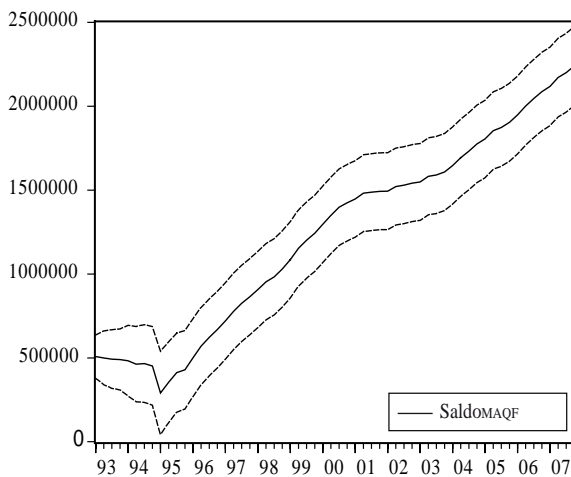
Dependent Variable: SALDOMAQ
 Method: Least Squares
 Date: 03/29/09 Time: 11:11
 Sample: 1993Q1 2006Q1
 Included observations: 53
 Convergence achieved after 7 iterations
 Backcast: 1992Q1 1992Q4

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TC	1799733.	431752.1	4.168441	0.0001
PIBMAN	0.000374	9.46E-05	3.958928	0.0002
SALDOMAQ(-1)	0.736166	0.071606	10.28077	0.0000
TC(-1)	-1660608.	416547.9	-3.986595	0.0002
MA(4)	0.655850	0.111192	5.898367	0.0000
R-squared	0.989391		Mean dependent var	1108554
Adjusted R-squared	0.988507		S.D. dependent var	524896.5
S.E. of regression	56272.77		Akaike info criterion	24.80340
Sum squared resid	1.52E+11		Schwarz criterion	24.98927
Log likelihood	-652.2900		Durbin-Watson stat	1.978719
Inverted MA Roots	.64-.64i	.64-.64i	-.64+.64i	-.64+.64i

26

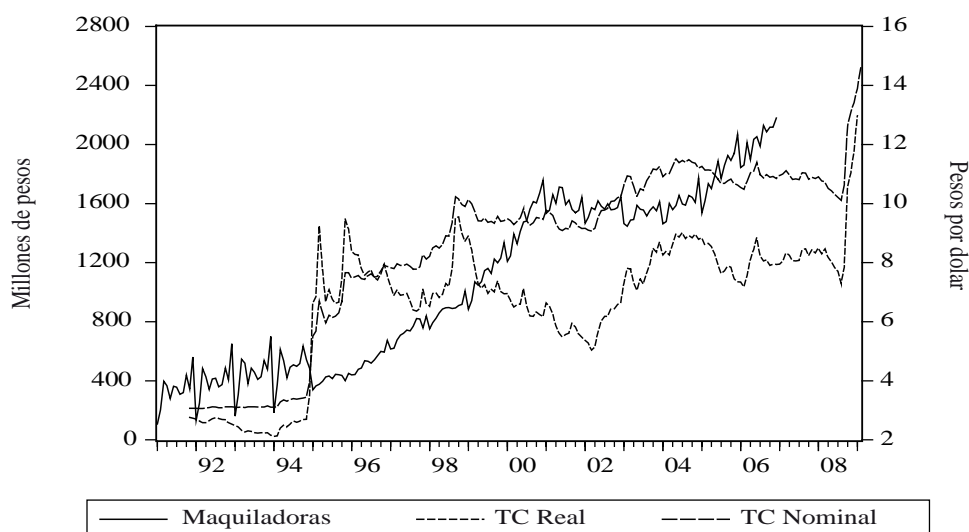
Si bien se pueden interpretar más datos, no es objeto de ésta parte del artículo el comentarlo, puesto que el modelo es únicamente para corroborar la importancia del tipo de cambio en el comercio se omitió poner las pruebas de hipótesis, las cuales cabe señalar son estadísticamente significativas.

Pronóstico del modelo



Forecast: SALDOMAQF	
Actual: SALDOMAQF	
Forecast sample: 1993Q1 2009Q2	
Adjusted sample: 1993Q1 2007Q4	
Included observations: 56	
Root Mean Squared Error	88053.13
Mean Absolute Error	72825.39
Mean Abs. Percent Error	8.212500
Theil Inequality Coefficient	0.034229
Bias Proportion	0.016920
Variance Proportion	0.020782
Covariance Proportion	0.962298

Gráfica 3
Saldo FOB maquilas y tipo de cambio



Elaboracion propia con datos del INEGI y BANXICO

El Tipo de Cambio, el Salario y los Insumos

Hay que tener cuidado cuando se relaciona la productividad del trabajo¹⁴ con el salario, en el sentido que la productividad del trabajo es un indicador real y no es de conocimiento general la existencia de los salarios de eficiencia la cual postula que un mejor salario incentivará al trabajador a ser más productivo. Por lo que, volvemos al marco neoclásico donde el salario se paga de acuerdo con la productividad marginal por trabajador,¹⁵ con ello se espera una menor remuneración y una disminución de la productividad.

Ahora bien, hagamos un ejercicio didáctico: Si tomamos en cuenta que los países desarrollados generan maquila en los países subdesarrollados en busca de una mayor rentabilidad y menores costos,¹⁶ y si el tipo de cambio es elevado, (un tipo de cambio superior a los \$14.00 pesos por dólar), manteniendo todo lo demás constante, "ceteris paribus", su efecto inmediato es una disminución del salario en términos de divisa extranjera, pero al mantener todo constante, la productividad se mantiene.

Esta situación genera que exista un menor costo para el dueño de la maquiladora, y que a su vez, éste menor costo puede ser transferido al precio del producto, al cual hay que sumar

¹⁴ Comúnmente la productividad del trabajo se expresa matemáticamente como Y/L donde Y es la producción obtenida y L el número de trabajadores, o de horas laboradas.

¹⁵ (De la rosa, 2006, p. 98) La productividad marginal es dada una función de producción $Y_t = A_t F(K, L)$ la derivada parcial de Y con respecto a L será L' que representa la productividad marginal, en otras palabras, el aumentar en una unidad el factor trabajo (L) en cuanto aumenta el producto.

¹⁶ La teoría neoclásica señala a la empresa como agente racional, que busca la maximización de la rentabilidad o la minimización de costos, esa búsqueda es un incentivo para la migración (maquila) de un país a otro.

la disminución del precio de las mercancías en el mercado externo (producto directo de la variación del tipo de cambio), sin embargo, implica una disminución en términos de divisa extranjera para el trabajador de la maquila o de la industria manufacturera. Si lo vemos por el lado de los insumos: éstos pueden verse afectados por el tipo de cambio en la medida que dependan de la divisa extranjera, por lo general, se asume que la industria manufacturera y el sector maquilador importan sus insumos, aunque la importación ha venido reduciéndose, en términos cambiarios netos –exportan más de lo que importan generando entrada de divisa–.

Recordemos el supuesto de “*ceteris paribus*”, el trabajador al vivir y consumir en el país maquilador (México) no notaría la disminución salarial drásticamente pues su remuneración es en divisa local (peso mexicano) por lo tanto su productividad no cambiaría y para efectos del productor el valor nominal del trabajo disminuye, siendo un factor positivo.

Sin embargo, hay un efecto negativo el cual encarecerá las importaciones de insumos (Bendesky 2004: 309), aunque en teoría beneficiará las exportaciones pues abaratará las mercancías, (véase el cuadro 1).

Supuesto: Los insumos en su totalidad se adquieren en el extranjero, no hay inflación interna o externa, por tanto el salario empleado es proxy del salario real.

Cuadro 1

	<i>Divisa Nacional Pesos</i>	<i>A diez pesos por dólar</i>	<i>A catorce cincuenta por dólar</i>
Masa Salarial	\$500.00	\$50.00	\$34.48
Insumos	\$300.00 pasa \$435.00	\$30.00	\$30.00
Producción	\$1,000.00	\$100.00	\$68.97
	<i>En Pesos</i>	<i>En Dólares</i>	<i>En Dólares</i>
Tasa de ganancia		0.25	0.07

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 1 ilustra la pérdida de valor en términos de divisa extranjera tanto del salario como de la producción, en el mejor de los casos, la pérdida de valor del salario es benéfica para la empresa debido a la reducción de costos e incremento de la competitividad, la disminución del valor de la producción al ser exportada tiene un menor costo y es más fácil que se venda (hay incentivo a incrementar exportaciones). No obstante, los insumos al ser comprados en dólares incrementan su costo en términos de divisa nacional, continúan costando lo mismo en dólares, la tasa de ganancia¹⁷ decrece lo que denota una pérdida para la maquila

¹⁷ Es la relación del producto obtenido entre lo empleado para producirlo, en éste sencillo ejemplo, es la producción entre la suma de salarios e insumos menos uno.

mientras no se incremente la producción orientada a la exportación, si ésta aumenta la tasa de ganancia se incrementa también. Por un lado, existe el incentivo para reducir los insumos importados¹⁸ y el tipo de cambio subvaluado (un tipo de cambio superior a los \$14.00 pesos por dólar) sería benéfico, en términos agregados.

Por otro lado, éste sencillo ejemplo muestra que al caer la masa salarial o el salario por trabajador, o bien, cualquier tipo de remuneración al factor trabajo acentúa la ventaja competitiva de bajos salarios y acerca el nivel salarial del sector manufacturero mexicano a los salarios de uno de nuestros fuertes competidores que es China.¹⁹ Ahora bien, aunque no se tiene el dato más reciente (pero se puede intuir la afirmación), en 2007 el salario promedio chino se situó alrededor de 25,000 yuanes cerca de \$3561 dólares mientras que en el mismo año el salario mínimo mexicano en dólares era cercano a los \$4583 dólares si contemplamos un tipo de cambio (pesos por dólar) de \$10, tenemos que el salario mínimo orbitaba alrededor de los \$45.83 pesos con un tipo de cambio de \$14.50, el salario mínimo (suponiendo como igual al salario medio) de esa fecha sería de \$3160 dólares lo cual nos hubiera colocado en mejor posición en términos de competitividad por bajos salarios.

Modelo de Gravitación, Situación Comercial y Problemas de Competitividad

El modelo que utilizamos se conoce como “*modelo de la gravedad del comercio mundial*”²⁰ está basado en Krugman, suponemos dos economías que compiten por comerciar con una economía grande, para éste caso, la competencia entre México y China con una economía como lo es Estados Unidos. El modelo de gravedad del comercio mundial en su forma general es:

$$T_{ij} = A * Y_i * Y_j / D_{ij}$$

- Donde: T_{ij} Es el valor del comercio
 A es una constante
 Y_i Es el PIB del país i
 Y_j Es el PIB del país j
 D_{ij} Es la distancia entre los países

¹⁸ Una crítica a las maquiladoras, es su baja producción de valor agregado, si los insumos no son importados y a su vez tienen un menor costo junto con el beneficio de la disminución del salario se estaría incrementando el valor agregado.

¹⁹ Radio Internacional de China <http://espanol.cri.cn/161/2008/04/03/1@150214.htm>

²⁰ Datos obtenidos de la base de datos: <http://www.datoseconomicos.com.ar/>

Cuadro 3

		<i>Matriz D_{ij}</i>	<i>MEX</i>	<i>USA</i>	<i>CHINA</i>
PIBMEX	741500	MEX	1.00	1881.07	13015.39
PIB USA	13220000	USA	1881.07	1.00	11465.39
PIBCH	2225000	CHINA	13015.39	11465.39	1.00
<i>Millones de USD</i>		<i>Distancia en kilómetros</i>			

Elaboración propia con datos de <http://www.datoseconomicos.com.ar> y <http://www.mapcrow.info/>

Primero obtenemos la distancia entre los países y el PIB que generan. Por cuestiones de sencillez utilizamos datos homogéneos de <http://www.datoseconomicos.com.ar> y para la distancia utilizamos <http://www.mapcrow.info/>. Posteriormente, siguiendo la metodología de Krugman, (Krugman, 2006, p. 16) se convirtieron los datos en valores relativos sumando importaciones y exportaciones divididos por el total de los países (ver cuadro 4).

30

Cuadro 4

	<i>China</i>		<i>USA</i>		<i>México</i>
Total exportaciones:	\$752,200	Total exportaciones:	\$1,024,000	Total exportaciones:	\$248,800
Total importaciones:	\$631,800	Total importaciones:	\$1,869,000	Total importaciones:	\$253,100
Millones de Dólares	\$1,384,000		\$2,893,000		\$501,900
Porcentaje de participación en el comercio	$Y_{jch} = 28.96\%$		$Y_{iusa} = 60.54\%$		$Y_{jmx} = 10.50\%$

Elaboración propia con datos de <http://www.datoseconomicos.com.ar>

Una vez realizado lo anterior, procedimos a utilizar el modelo de la gravedad del comercio: (Véase Cuadro 5)

El modelo predice que México tendría que tener una participación mayor en el comercio con los Estados Unidos, sin embargo, no es así, en términos relativos deberíamos tener cerca de un 33.80% de comercio y sin embargo, tenemos un 10.50%. Mientras que China posee cerca del 30% de comercio con los Estados Unidos (ya que posee un 28.96% de comercio), el modelo predice que su participación sería solo de un 15%.

Consideramos que la discrepancia se debe a la relación salarial, y a los indicadores competitivos que ubican a China en mejor posición. Para que el modelo prediga la situación real procedemos a realizar un ajuste al modelo.

El modelo ajustado sería:

$$T_{ij} = A * Y_i * Y_j / (D_{ij} * B_i)$$

B_i Es el factor de ajuste

Cuadro 5

Modelo de la Gravedad del Comercio Mundial

	<i>Absolutos</i>	<i>Pronostico</i>	<i>Pronostico corregido</i>	<i>Factor de ajuste</i>
Usa/china	\$2,565,503,659.27	15.29%	28.96%	0.528
Usa/México	\$5,211,198,945.28	33.80%	10.51%	3.215

Elaboración propia con base a los resultados

El ajuste consiste en crear una nueva variable que englobe la discrepancia, tal que pueda estar explicada ya sea por los salarios, por los factores competitivos o por el grado de participación en el comercio internacional.

El ajuste señala que México, en éste modelo, es tres veces (3.215) menos competitivo que China y requerirá incrementar en esa cuantía su competitividad, dicho de otra forma, hay que incrementar la participación en el comercio mundial, para reducir el factor de ajuste a uno, con lo cual China disminuirá en casi la mitad su participación comercial, medido en esta variable de ajuste de nombre B_i para poder alcanzar la posición teórica de comercio.

La situación real

El sector maquilador es de crucial importancia en el empleo, la industria maquiladora de exportación es la que más aporta en términos de divisas netas (Balanza Comercial), debido a esto, México apostó a esta industria para dinamizar las exportaciones y generar empleos, justificado por la cercanía con Estados Unidos y a la abundancia de mano de obra barata (debido a los bajos salarios). Es decir, aprovechar la ventaja comparativa y competitiva.

Sin embargo, con la entrada de China e India, México perdió competitividad²¹ (CANDU-CAP, 2005), en el año 2000 Estados Unidos importaba a México 11.18% y a China 8.26%, para el año 2003 a México le importaba el 10.98% pero a China le importaba 12.13%, la tasa promedio de crecimiento de importaciones de Estados Unidos de 1990 a 2003 para México fue de 12.55% mientras que para China fue del 19.40% (*Cruz Zamorano, Alma R., 2005*), según el índice del Foro Económico Mundial del 2006, la competitividad internacional de 45 países sitúa a México en el lugar 33, a China en 39 y a Estados Unidos en el séptimo, en el indicador de mercado de factores China ocupa el lugar 38, y México el 35, mientras que Estados Unidos ocupa el decimo lugar, en el indicador de macroeconomía estable México se sitúa en la posición 30, China se encuentra mejor posicionada con el lugar número 24 y

²¹ No incluimos al tipo de cambio como factor de competitividad debido a que en México tenemos un tipo de cambio flotante, y tal como se explico en la nota a pie de página 2 el tipo de cambio es consecuencia de los mercados de divisa y de bienes, en otras palabras, de la competitividad.

Estados Unidos ocupa el tercer lugar, y el indicador sectores económicos con potencial México obtiene el lugar 29, China el 28 y Estados Unidos la segunda posición (FEM, 2006).

Si bien algunos de los indicadores ubican a México en mejor posición que China,²² México ha perdido terreno en competitividad, de acuerdo con indicadores más recientes, el International Institute for Management Development (IMD): Un país es más competitivo si obtiene mejores resultados económicos para alcanzar rentabilidad y crecimiento sostenido, y según su ranking mundial a 2008 Estados Unidos ocupa la primer posición con un score de 100 puntos, China ocupa el lugar 17 con un score de 73.76 puntos y México la posición 50 con un score de 41.47, el ranking mundial refleja los resultados obtenidos en los indicadores de eficiencia del gobierno, eficiencia de los negocios, infraestructura, entre otros (IMD, 2008)

Conclusiones

32

Nuestros resultados indican que existe una fuerte relación de las exportaciones con el tipo de cambio, lo cual ya habían señalado Espinosa y Rivera para la economía en su conjunto y que a su vez se refleja en la industria maquiladora, si bien el modelo econométrico muestra la importancia del tipo de cambio, señala que es más relevante en el largo plazo, que en el corto plazo, lo que es coherente si contemplamos que existe el Mercado de Futuros.²³

Autores como Alarco Tosoni han señalado que una sobrevaluación del peso puede frenar la competitividad, parafraseando: una subvaluación incentivaría la competitividad, (Alarco, p. 78), el ejemplo sencillo que utilizamos muestra que hay dos efectos producidos por la variación del tipo de cambio, el primero es el efecto en salarios,²⁴ el cuál es benéfico para la maquiladora, y genera una convergencia salarial con China, el segundo efecto es el de insumos, que es negativo en la medida en que se dependa de insumos importados, generando un fuerte incentivo para adquirir insumos nacionales que puedan tener un menor costo. Coincidimos con León Bendesky en dos de los puntos que señala: “*La maquila es un sector basado en bajos salarios y, por tanto, cuando esta ventaja nacional se agota, la maquila tiende a salir del país o cerrar simplemente sus plantas*” (Bendesky, 2004: 282).

A su vez, Bendesky también acepta que no es la única ventaja, (sino que existen más) como la cercanía con Estados Unidos, la infraestructura, mano de obra educada, etc. A lo

²² Hay que tomar en cuenta que China tiene una moneda altamente subvaluada pero con una gran capacidad económica (PIB muy alto) que le permite mantener la subvaluación.

²³ Donde se compran y venden contratos de mercancías o valores en los que se hace uso de una promesa con alguna fecha futura a precios fijados en la negociación. Básicamente el mercado de futuros, es donde se pacta un precio y una cantidad determina para periodos posteriores.

²⁴ Por otro lado el bajo salario, aún cuando es producto de una devaluación o de una depreciación de la moneda, termina afectando al trabajador; en el sentido, en que existen bienes importados los cuales se encarecerán (al igual que los insumos), disminuyendo el beneficio social parcialmente, el beneficio neto dependerá de la proporción de la disminución y de la proporción de la exportación (Fontaine, 2007)

que nuestro modelo de gravedad del comercio internacional, señala que la ubicación debería de proporcionarnos una mejor relación comercial. Alarco coincide también con lo anterior y por ello recomiendan políticas públicas que mejoren la articulación interna, la inversión en infraestructura, y fomentar la economía regional mediante proveedores locales (Alarco, 2006: 74).

Nuestro trabajo demuestra que el tipo de cambio²⁵ es un instrumento que tiene incidencia en los agentes y las decisiones económicas, también verifica la hipótesis de que el tipo de cambio subvaluado incrementa nuestras exportaciones, cuando existe una demanda solvente en el mercado externo, pero la subvaluación per se, no es el camino para lograr metas de crecimiento y desarrollo, debido a que reduce el valor agregado de por sí bajo en la industria maquiladora, lo que significa que un tipo de cambio real o nominal a \$14.50 (subvaluado) tiene diversos efectos²⁶ y sería preferible incrementar otros factores de competitividad más que la subvaluación, tal como lo demuestra nuestro modelo de gravedad del comercio: son los aspectos competitivos en su conjunto (gestión de gobierno, estabilidad macroeconómica, salarios y los demás indicadores) que impiden posicionarnos significativamente en el comercio exterior. Por lo que hay que implementar nuevas acciones para ocupar el puesto teórico pronosticado en el comercio con los Estados Unidos y fomentar otras líneas para el Crecimiento y Desarrollo.

Bibliografía

- Alarco Tosoni, Germán, (2006) "Reforma estructural en la integración de la industria maquiladora a la economía mexicana". Problemas del Desarrollo, No. 145, abril.
- Bendesky, León; Garza, Enrique de la; Melgoza, Javier; Salas, Carlos, (2004) "La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis." *Estudios Sociológicos*, vol. XXII, núm. 2. pp. 283-314.
- CANDUCAP. (2005), "Salarios, Productividad y Competitividad en la industria manufacturera mexicana", *Comercio Exterior*, Vol. 55 No. 1.

²⁵ Tanto el tipo de cambio real como el nominal inciden, siendo el real el que más importa y el nominal el que da las señales a priori.

²⁶ Creemos que para el caso mexicano el efecto valor es mayor al efecto volumen (implica que no es conveniente la devaluación), esta creencia obedece a que en términos agregados la balanza comercial es deficitaria, únicamente fue superavitaria del 95 al 96 (gráfica 2), y corresponde a la devaluación del 94-95, para regresar a ser deficitaria a pesar de que la moneda ha estado perdiendo valor, por lo que habría que comprobar la condición Marshall-Lerner, "si la balanza por cuenta corriente se encuentra inicialmente en equilibrio, una depreciación real de la moneda da lugar a un superávit por cuenta corriente, si la suma de las elasticidades respecto a los precios relativos de las demandas de exportaciones e importaciones es superior a la unidad" (Krugman, 2006, p. 479). De no cumplirse se comprobaría nuestra creencia, por no ser objeto de estudio para éste artículo no se analiza dicha condición. Adicionalmente, creemos que no es benéfico la subvaluación debido a la existencia de deuda externa, la cual al encontrarse en divisa distinta a la moneda nacional inmediatamente se incrementaría.

- Carrillo, Jorge y Gomis, Redí (2003), “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, *Comercio Exterior*, Vol. 53 No. 3.
- Cruz Zamorano, Alma R., (2005) “China competencia comercial con México y Centroamérica” *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3.
- De la Rosa Mendoza, Juan Ramiro (2006) “Dos enfoques teóricos sobre el proceso de crecimiento económico: con énfasis en las exportaciones manufactureras”. *Análisis Económico*, Vol. XXI, No. 48.
- Espinosa Gallegos, Aída y Rivera Sosa, Francisca (2005), “La influencia del tipo de cambio y la evolución del PIB en el comercio exterior de México en la perspectiva del TLCAN 1991-2002”, *Tiempo económico*, No. 1.
- Fontaine, Ernesto (2007) *Evaluación Social de proyectos* 12° ed. Editorial Alfa Omega Foro Económico Mundial (FEM) “*The global competitive report*” Oxford University Press Nueva York (actualizado via web).
- Horbath, Jorge Enrique, (2005) “Balance de la competencia entre México y China en el mercado estadounidense”, *Problemas del Desarrollo*, No. 143, octubre 2005.
- International Institute for Management Development (IMD) “*World Competitiveness*” year book, lausana. (actualizado via web).
- Krugman, P and Obstfeld, M. (2006) *Economía Internacional Teoría y Política* 7° ed. Editorial Pearson Addison Wesley.
- Pérez Llanas, Cuauhtémoc V. (2006) “Crisis y recuperación de la Industria Maquiladora de Exportación, 2000-2004” *Revista Análisis Económico*, Vol. XXI, No. 48.
- Puyana Mutis, Alicia y José Antonio Romero T. (2005), “La maquila (fragmentación de los procesos productivos) y su impacto sobre las remuneraciones a los factores”, *Problemas del Desarrollo*, No. 141, abril 2005.
- Ruiz-Galindo Lucia A. y Venegas-Martínez Francisco (2005) “Implicaciones macroeconómicas de las decisiones de los agentes” *Análisis Económico*, Vol. XX, No. 45.

ANÁLISIS DE LA BANCA DE INVERSIÓN Y SU PAPEL EN LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL

Giovanna M. Vázquez Sosa*
José Eduardo Alvarado López**

35

Resumen:

El presente ensayo está dedicado al análisis de la Banca de inversión (BI), se pretende definirla e indicar sus funciones de una manera clara y concisa mostrando un análisis cronológico que sustenta la hipótesis de que la desregulación de la banca de inversión es piedra angular de las crisis tan agudas como la de los años 30 y, en la actualidad, la de 2008. Es necesario que la BI se regule con una intervención estatal moderada limitando sus funciones.

Se hará un análisis de los casos recientes más significativos y representativos de la crisis del 2008, tomaremos a Lehman Brothers analizando el año de 2008, la bancarrota de la misma y los efectos de no rescatarla y, tomando en cuenta esto, analizaremos también a Citigroup.

Palabras Clave: Banca, inversión, crisis financiera internacional.

Clasificación JEL: G24, G28.

Introducción

La banca de inversión juega un papel fundamental en la crisis que se vive actualmente, las funciones que realiza dentro del sistema financiero, a nivel internacional dada la magnitud de la crisis, son de suma relevancia. Por esta razón, es importante hacer un análisis estructurado

* Estudiante de tiempo completo de la licenciatura en Economía en la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Azcapotzalco

** Estudiante de tiempo completo de la licenciatura en Economía en la Universidad Autónoma Metropolitana unidad Azcapotzalco

de su desarrollo a lo largo de la historia contemporánea del sistema financiero. Además, del análisis en conjunto de la banca de inversión se tomarán a dos de sus principales actores dentro de la banca, por lo tanto, dentro de la crisis.

El análisis de estos agentes, que operan en un ámbito transnacional, permitirá concluir ciertas generalidades del futuro que le espera a la banca de inversión.

Definición de banca de inversión

La banca de inversión cumple con dos funciones fundamentales dentro del ámbito financiero. Opera en una área corporativa y área de negocios

Área corporativa

36

Banca especializada en operaciones de adquisición, venta, toma de participaciones y asesoramiento (la firma vende sus conocimientos). Proporcionan asesoramiento para fusiones y adquisiciones, en la forma de un objeto de compra determinado, aconsejando a clientes sobre el precio ofrecido para estos objetivos, encontrando el financiamiento para la compra de participaciones y planeando la táctica de la compra o fusión con la empresa objetivo. Por otro lado, analizan las posibles defensas ante una oferta externa. Intermediación de valores de renta fija y variable, actividades de banco agente y de inteligencia financiera para proyectos concretos o financiamiento global de empresas, es decir, su función principal es servir de banca intermediaria, más que acreedor o inversionista. Por lo tanto, su compensación por la captación de recursos suele adoptar la forma de honorarios y no de ingresos por intereses.

Área de negocios

Los bancos de inversión que suscriben activos financieros los venden al final a los inversionistas institucionales. Estos inversores incluyen fondos mutuos, fondos de jubilación y compañías de seguros. La venta y la negociación también consisten en la creación de mercados. En Estados Unidos de Norte América (EU) un *investment bank* está especializado en la intermediación de títulos de valores (acciones, obligaciones, papel comercial, etcétera.) y no acepta depósitos ni concede créditos, aunque sí asegura la colocación de títulos.

Función de la Banca de Inversión:

Los BI actúan como intermediarios entre una corporación que emite valores y los inversionistas, ya que ofrecen los siguientes servicios:

- Origen
- Suscripción de la emisión

- Distribución de la emisión
- Asesoría.

Manera en que la BI facilita las nuevas emisiones de acciones:

Origen:

Cuando una corporación decide emitir acciones adicionales en el mercado de valores de New York, puede consultar a un BI que recomiende la cantidad apropiada de acciones que pueden emitir debido a que puede estimar la cantidad de títulos que el mercado puede absorber sin provocar una reducción de su precio. Posteriormente, la corporación emisora debe registrar la operación en la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

37

Suscripción de acciones:

Como resultado de las negociaciones entre la BI y la corporación emisora se determina el diferencial de suscripción, que refleja la diferencia entre el precio que el BI está dispuesto a pagar por las acciones y aquel al que espera venderlas, realmente representa una comisión para el BI por la venta de las acciones. Las comisiones reales percibidas por el BI dependen del precio al que se vendan los títulos. La empresa emisora no es afectada directamente por el precio real de venta de las acciones si la BI le garantizó un precio determinado.

El BI original puede formar un sindicato de de suscripción, solicitando a otros bancos que suscriban una parte de las acciones. Cada BI participante obtiene el diferencial de suscripción y asume el riesgo por la parte de valores que se le asignan, de esta forma el primero reduce su riesgo solo al monto de cuyas acciones es responsable. Si las acciones se venden a un precio menor al esperado, el BI original no será tan afectado, por el sindicato. Obviamente, aquel espera que los otros BI invitados al sindicato algún día le devuelvan el favor.

Los BI suelen negarse a actuar como suscriptores de valores emitidos por corporaciones relativamente riesgosas. En este caso, pueden ofrecer sus mejores esfuerzos para vender la emisión, lo cual genera un acuerdo de mejores esfuerzos, el cual el banco no garantiza un precio a la corporación emisora. Aunque por lo general ésta prefiera que sus acciones sean suscritas, puede verse obligada a aceptar este tipo de acuerdo si su desempeño financiero es cuestionable o deficiente. En tal caso, la corporación emisora soporta el riesgo porque no recibe la garantía de un precio de la BI sobre las acciones que se van a emitir.

Distribución de acciones:

Una vez que todos los acuerdos entre la emisora, el BI de origen y otros bancos participantes se han completado y el registro ha sido aprobado por la SEC, la acción puede venderse. Se

distribuye el prospecto entre los posibles compradores y la emisión se anuncia en público. En cuanto al periodo de venta algunas acciones se pueden vender en horas, de no ser como se esperaba, el sindicato suscriptor probablemente tenga que reducir el precio. Algunos bancos participantes del sindicato tiene subsidiarias de corretaje que pueden vender las acciones al menudeo, mientras que otras pueden especializarse en suscripción. Sin embargo todos los BI utilizan algunas organizaciones de correduría para la venta de sus emisiones recientes. Los corredores obtienen una comisión por el monto que venden, pero no garantizan un nivel específico de ventas.

Cuando una corporación coloca acciones en el mercado de valores, incurre en dos tipos de costos de flotación, conocidos como costos de colocación. Primero se debe pagar el diferencial de suscripción a los suscriptores, que garantiza a las emisoras un precio establecido por sus acciones. Y segundo, los costos de emisión, que incluyen los gastos de impresión, legales, registro y contabilidad. Debido a que éstos últimos no son afectados significativamente por el tamaño de la emisión, los costos de flotación como porcentaje del valor de los instrumentos emitidos son menores en grandes emisiones.

38

Asesoría:

Los BI actúan como consultores en toda la etapa de origen, aún después de que se publica la emisión, puede continuar asesorando sobre los tiempos, montos y términos de financiamiento futuro. Ésta asesoría incluye recomendaciones sobre el tipo adecuado de financiamiento (bonos, acciones o crédito comercial de largo plazo).

Manera en que la BI facilita las nuevas emisiones de bonos:

El papel de un BI en la colocación de bonos es parecido al que desempeña cuando coloca acciones. Se explicarán a continuación los cuatro principales servicios de un BI en la colocación de bonos.

Origen:

El BI puede sugerir la cantidad máxima de bonos que debe emitirse, con base en las características del emisor. Si este ya tiene un alto nivel de deuda en circulación, los bonos pueden no ser bien recibidos por el mercado, porque se cuestionará su capacidad para cumplir con los pagos de su deuda. Esto ocasiona que los títulos tendrán que ofrecer un rendimiento relativamente alto, lo que elevará los costos de su colocación.

Después se decide la tasa del cupón, el vencimiento y otras características con base en particularidades de la empresa emisora. El precio de los valores debe determinarse con base en la valuación de los precios de los bonos existentes en el mercado, similares por su riesgo, plazo de vencimiento y otras cláusulas.

Los emisores de bonos deben registrarse en la SEC; donde presentan una declaración de registro que contiene información sobre los títulos a emitirse, el acuerdo entre la BI, el emisor y un prospecto con datos financieros sobre el emisor.

Suscripción de Bonos:

Algunas emisoras de bonos, en particular las empresas de servicios públicos, puede solicitar cotizaciones competitivas sobre el precio de éstos valores a varios BI, para escoger al que le ofrezca mejor cotización, ya que los BI ofrecen varios servicios, no solamente el precio se toma en cuenta. Las corporaciones suelen seleccionarlos en base a su reputación, más que en las cotizaciones que ofrezcan.

Los diferenciales de suscripción entre los bonos de emisión reciente suelen ser menores que en el caso de las acciones debido a que con frecuencia pueden colocarse en grandes paquetes en diversas instituciones financieras. A la inversa, una emisión de acciones debe dividirse y es más difícil de vender.

39

Igual sucede con las acciones, el BI puede organizar un sindicato suscriptor de BI para que participen en la colocación de los bonos, cada uno asume una parte del riesgo, el ingreso potencial obtenido por el BI original también se reduce. Sin embargo, si no está seguro de lograr el precio establecido para el emisor, puede ofrecer sólo un acuerdo de mejores esfuerzos en lugar de suscribir los bonos.

Distribución de Bonos:

Una vez que se ha obtenido la aprobación de registro por la SEC, se distribuye un prospecto entre todos los compradores potenciales y se anuncia la emisión al público. El precio solicitado por los bonos suele establecerse en un nivel que asegure la venta de toda la emisión. Los costos de flotación suelen oscilar entre un 0.5% y 0.3% del valor de los bonos emitidos, que pueden ser significativamente menores a los costos de flotación de la emisión de las acciones.

Asesoría:

Al igual que cuando se realiza una colocación de acciones, un BI que coloca bonos puede servir como consultor del emisor incluso después de concluir la venta de los mismos, la mayoría de los emisores de bonos tendrán que captar fondos de largo plazo en el futuro. Así que considerarán la asesoría del BI sobre el tipo de valores que tengan que emitir en ese momento.

Colocación privada de Bonos:

Si una corporación emisora sabe de un posible comprador de toda su emisión, puede vendérsela directamente al mismo sin ofrecerla al público en general (o sin recurrir de los servicios del BI).

Esta colocación privada o colocación directa, evita incurrir en los honorarios de suscripción, debido a esto las corporaciones cada vez más ocupan éste tipo de colocación.

El precio pagado en los valores de colocación privada ésta determinado por las negociaciones entre la corporación emisora y la compradora. En éste caso no se necesita del BI para realizar la suscripción, pero puede asesorar a la emisora sobre los términos adecuados de los valores e identificar posibles compradores.

A diferencia de las estipulaciones estandarizadas de una emisión pública, las de una emisión privada pueden adecuarse a los deseos del comprador. Una desventaja de una colocación privada es que la demanda puede no ser tan fuerte debido a que sólo se enfoca en una fracción del mercado. Esto podría conducir a fijar un menor precio a los bonos, lo que generaría menores costos de financiamiento para la emisora.

40 **Manera en que los BI facilitan las compras apalancadas:**

La banca de inversión facilita las compras apalancadas (LBO) en tres formas:

Primero: Evalúan el valor de mercado de la empresa o división de interés, de modo que los participantes que planean comprarla no paguen más de lo que vale.

Segundo: Arreglan el financiamiento, que incluyan la captación de fondos y la compra de cualquier cantidad de acciones comunes en circulación.

Por último: Pueden conservarse como asesores.

Un cliente puede ser incapaz de afrontar una compra apalancada debido a restricciones sobre la cantidad de fondos que puede obtener prestados. Por lo tanto, el BI puede considerar la compra de una parte de los activos de la empresa, con lo que ofrece al cliente algún apoyo financiero. Por lo tanto, tratará de encontrar un comprador de estos activos o los conservará algún tiempo. Como último recurso puede financiar la compra con la emisión de bonos; de ser así, sus ingresos se basan en la diferencia entre las entradas netas de efectivo generadas por los activos y los desembolsos que genera la emisión. Algunos BI han logrado obtener grandes rendimiento debido a éstos arreglos, vender los activos más adelante a un precio mucho mayor que el de compra, significa un riesgo, ya que no existe garantía de que los activos se vendan con prima, también el financiamiento de la BI se realiza con retraso ya que obtiene el préstamo inicial a corto plazo hasta que se emitan los bonos, si las tasas de interés suben antes de la fecha de emisión, el costo de financiamiento de emisión a largo plazo puede ser mucho mayor que el que había anticipado, pasa también que si el BI participa en más actividades de financiamiento de compras apalancadas, se eleva su tenencia de otros activos y su desempeño general se vuelve más susceptible ante las variaciones de la economía, sin embargo las expectativas de ingresos por honorarios y rendimientos de sus activos en posición puede compensar el riesgo.

Historia y desarrollo de la Banca de Inversión a través de un ciclo de regulaciones-desregulaciones

Antes de 1933, una misma institución financiera dirigía la banca de inversión y a la banca comercial. La combinación de banca de inversión y la comercial llevó a conflictos de intereses debido a que el banquero de inversión podría vender valores, que de otra manera serían invendibles, a los fondos fiduciarios (actualmente bonos *subprime* "chatarra") que su propio banco podría estar administrando para un plan de pensiones de una empresa o de un individuo. De esta manera, una operación del banco de inversión con el banco comercial podía obtener ganancias gracias a los fondos fiduciarios. Si estos valores invendibles los compraba el mismo banco, los depositantes estaban sujetos a un riesgo mayor.

Después de las quiebras bancarias de 1929 a 1933, se desarrolló una presión política para eliminar los conflictos de interés y promover un sistema bancario menos propenso a quiebras. En respuesta a esta presión, el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley Bancaria *Glass-Steagall* que fue sancionada por el Presidente Franklin D. Roosevelt con el apoyo de los Senadores Carter Glass y Henry Steagall. El primero había sido Secretario del Tesoro. El senador Steagall era en ese momento presidente de la Comisión Bancaria del Senado.

Las características más importantes de la Ley Glass-Steagall eran:

- La total separación de la actividad bancaria de la bursátil.
- La creación de un sistema bancario conformado por bancos nacionales.
- La prohibición a los bancos de participar directamente en el mercado bursátil. Desde entonces se les aplicaron dos restricciones más: la de obtener sólo el 18 por ciento de sus ingresos del mercado bursátil y la de hacerlo sólo a través de Casas de Bolsa que no estuvieran bajo su control.
- La creación de una comisión de vigilancia autónoma, la Securities and Exchange Commission (SEC) que estaría autorizada a aplicar sanciones a los bancos y casas de bolsa que se asociaran para especular con los recursos del público.
- La creación de la FDIC (Federal Insurance Deposit Corporation) también como un órgano autónomo e independiente que vigilara los depósitos del público en los bancos.

La Ley Glass-Steagall dio lugar a muchos de los bancos de inversión modernos. Por ejemplo, las firmas de J.P. Morgan, Drexel y Brown Brothers optaron por abandonar las actividades de suscripción y en lugar de esto concentrarse en actividades de banca privada para clientes de alto nivel económico.

Después del establecimiento de la ley *Glass-Steagall* surgió un periodo caracterizado por una sucesión de compras, fusiones y alianzas estratégicas en la Banca, que dieron forma a los grandes bancos que operan en la actualidad en el mercado mundial.

A principios de 1970 se implementó la *Securities Investor Protection Act*, que mantiene un fondo de reserva especial autorizado por el Congreso de los Estados Unidos para asistir a los inversionistas de firmas de corretajes en quiebra. También a principios de esa década se comenzaron a desregular las comisiones que se les pagaban a los agentes de bolsa. Para 1975 la SEC eliminó las comisiones fijas, asimismo, administraba las leyes federales de valores, exigía la divulgación por las empresas públicas y la adopción de medidas coercitivas contra los infractores de la ley de valores. Para la década de los 80 se admitió que la alta competencia mundial hacía que la Glass-Steagall ya no fuera necesaria. Por lo tanto, la Reserva Federal flexibilizó las regulaciones que separaban los negocios de banca de inversión y banca comercial. En la década de los años 90 se eliminaron las restricciones de la Ley Glass-Steagall, haciendo legal y, más aún, fomentando la combinación de los roles operativos de banca comercial y banca de inversión. El funcionamiento regulado de la banca a nivel internacional promovía las comisiones fijas con el fin de que los bancos de inversión pudieran llevar un desempeño cómodo registrando operaciones de bolsa. La desregulación trajo consigo la competencia y los menores márgenes. La eliminación de la ley Glass-Steagall permitió a los bancos comerciales involucrarse en las otras funciones que antes sólo les competían a los bancos de inversión.

En respuesta, los bancos de inversión se lanzaron a nuevos negocios como la creación y distribución de complejos instrumentos derivados. La desregulación les permitió a los pequeños inversores comercializar acciones de manera más económica, realizando negocios muy lucrativos. En particular, el hecho de que los bancos de inversión, que tuvieron la necesidad de aventurarse en actividades más riesgosas por los cambios de políticas, estuvieran completamente fuera de la red regulatoria y la completa eliminación de la Ley Glass-Steagall provocó un sin número de conglomerados que permitían que las instituciones financieras diversificaran sus negocios y, como respuesta lógica, la asociación con bancos comerciales les permitió a los bancos de inversión financiar sus operaciones utilizando depósitos relativamente estables en lugar de mercados de dinero volátiles.

La administración de George W. Bush recortó los impuestos. La Fed redujo las tasas de interés en respuesta a la recesión de 2001. La innovación financiera funcionó para crear créditos más baratos y más accesibles. El resultado fue un mayor gasto estadounidense y la caída de los ahorros moderados de los hogares en terreno negativo. La Fed impidió que la recesión de 2001 se agravara, pero hubo consecuencias no intencionadas, como lo fue, la imposibilidad, por parte de los agentes reguladores, de ajustar los estándares de capital y de préstamo cuando los abundantes flujos de capital se combinaron con las políticas de la Fed lo que encendió un auge crediticio a gran escala (Abadia, 2008).

La Banca de Inversión en el contexto de la crisis financiera internacional

El paso de los bancos de inversión en la crisis financiera internacional ha sido complicado y no todos los bancos pueden salir adelante. De las cinco instituciones financieras más grande de este tipo, que había hace apenas un año, actualmente sólo sobreviven dos: Goldman Sachs y Morgan Stanley. El quinto mayor banco de Estados Unidos, Bear Stearns, fue el primero en sucumbir ante las tempestades, en marzo de 2008 sus acciones se desplomaron 45.8%, su capitalización cayó a 4,100 millones de dólares y el banco se tuvo que vender a JP Morgan en 236 millones de dólares, el equivalente a 2 dólares por acción. El segundo gigante financiero en caer fue Lehman Brothers Holdings, que anunció el 15 de septiembre de 2008 su plan de acogerse a la protección por bancarrota en EUA, pero sin incluir sus operaciones de comisión. El 17 de septiembre, el tercer banco más grande del Reino Unido, Barclays PLC, anunció que adquiriría el negocio de banca de inversión de Lehman en EU por 1,750 millones de dólares. Lehman solía ser el séptimo banco de inversión en Estados Unidos. Ahora, Barclays se quedará con sólo 10,000 empleados, apenas dos quintas partes del total de trabajadores de la firma. El tercer banco de inversión con problemas fue Merrill Lynch & Co, que se vio obligado a venderse al Bank of America (BoFA) por 50,000 millones de dólares en acciones. El banco adquirió acciones comunes de Merrill por alrededor de 44,000 millones de dólares, así como unos 6,000 millones en opciones y otros valores. El precio resultó de alrededor de 29 dólares por acción, aunque las acciones de Merrill se negociaban a 50 dólares en mayo y por encima de 90 dólares a inicios de enero del 2007 (Cano, 2008).

43

Los bancos de inversiones, bancos comerciales y aseguradoras, efectuaron malas apuestas, pensaban que los precios se mantendrían firmes luego de años de ganancias históricas. Las apuestas fueron inusualmente grandes y apalancadas.

Observaciones empíricas de Lehman Brothers y Citigroup, como evidencia empírica (Estadísticas), para ver el tamaño de los bancos transnacionales. Lehman Brothers

Para observar la importancia de Lehman Brothers se hará un breve resumen de sus características. Era el cuarto banco de inversión más importante de EU fundado en 1985, con una capitalización de mercado de US \$ 40.5 billones hasta abril del 2007, contando en la misma fecha con 25,900 empleados con oficina central en Nueva York, operando en 3 segmentos: Banca de Inversión, Mercados de Capital y Gerencia de Inversiones con filiales en Norte América, Europa, el Medio Oriente, Asia Pacifico y América Latina. Se mencionan algunas de las principales transacciones, antes del colapso:

- AT&T: Asesor financiero en la adquisición de BellSouth (US \$ 89.4 billones), el mayor negocio de fusiones y adquisiciones en el sector de comunicaciones en la historia.

- BBVA Colombia: Asesor financiero en la fusión con Banco Granahorrar (US\$423.7 millones).
- LondonStock Exchange: Defensa exitosa contra una toma hostil por £1.5 billones por parte del Consorcio Macquarie Bank.
- Gazde France: Asesor financiero de la República de Francia, en la fusión de Gazde France con Suez (€37.7 billones). Esta transacción creará la 2ª compañía más grande de servicios públicos en Europa por valor de mercado (en proceso) Verizon: Asesor financiero en la venta por US \$ 5.2 billones de los negocios de Verizon en Latinoamérica y del Caribe a América Móvil y Telmex en tres transacciones diferentes.

El 15 de septiembre de 2008 se declaró en quiebra con el fin de proteger sus activos y maximizar su valor tras el fracaso de las negociaciones con Bank of America que decidió quedarse con Merrill Lynch en una tercera parte del valor respecto al año anterior y con el británico Barclays que no consideró rentable la transacción interviniendo la reserva federal en la negociación, tampoco soportó la caída del Dow Jones por más 504.48 puntos, el Nasdaq experimentó un retroceso del 3,2 % mientras el Standard & Poor's caía un 4.7% el día anterior con el temor que responden al desplome de la cotización y al riesgo de que los clientes huyan del banco y de que sus acreedores le corten el crédito.

No pudiendo superar la crisis de crédito global teniendo como consecuencias inmediatas de una caída del dólar frente al euro y también la Bolsa de Nueva York abrió al día siguiente con un descenso del 0,8% y los mercados de valores de Australia, Singapur, Taiwán e India cerraron con pérdidas ante tal noticia; se formó un fondo de US \$70000 millones que servirá de garantía para el sistema financiero, esto fue por un grupo de 10 bancos importantes mundialmente, también la Fed aceptará un abanico más amplio de garantías como aval para esos créditos y una expansión de sus mecanismos de préstamo y no podemos olvidar a la cantidad masiva de despidos que se efectuaron y la pérdida de los accionistas, la contracción de la liquidez ante esta noticia se recrudece, así como la contracción en material de tecnología de la inversión y telecomunicaciones que innovaba el comercio electrónico.

Fue tras una caída de 77.4% respecto al año anterior y la reducción en un 94% en el curso de nueve meses, el anuncio de pérdidas trimestrales de 3,900 millones de dólares recorte del dividendo por un importe de 450 millones, que tomaron algunas medidas como la venta masiva de activos tóxicos inmobiliarios y la de algunas unidades como la gestora Neuberger Berman, que contaba con el 70% de los 280.000 millones de dólares de patrimonio gestionado del banco, sin embargo no pudieron mantenerse en el mercado.

La complejidad del rescate es que en ese momento el gobierno no podía asumir más salvamentos con dinero público, ya que había negociado la venta de Bear Stearns por parte de JP Morgan ayudado por la misma Fed y nacionalizando a Fannie Mae y Freddie Mac hipotecarias, entonces enfrentarse al rescate de LB considerándose al precio de acciones eran

7000 millones de euros ello haría que los bancos reclamaran siempre el respaldo del Estado en estas situaciones.

Tras estos sucesos se considera una aportación del gobierno para que exista una regulación en las funciones de los BI ya que no son bancos comerciales, sin embargo tiene la opción de inmiscuirse en asuntos de éste tipo, ante la desregulación se han combinando funciones que ante los sucesos recientes afectan a las cadenas de pagos, la oferta monetaria y las tasas de interés, se hizo un resumen de las regulaciones que consideramos oportunas para que las dimensiones de los BI no rebasen al sistema, que exista información en la bursatilización, control de las euromonedas muy utilizadas en sus acciones para evitar los contagios masivos que han llevado a las crisis mundiales.

Citigroup

45

Este banco fue fundado en 1812 y los principales negocios en los que opera son: la banca de inversión; los servicios financieros, comerciales y particulares; las comisiones de valores; los seguros de vida y los seguros de viajeros. Posee sucursales, bancos especializados en tarjetas de crédito y bancos afiliados en más de 100 países. Cuenta con alrededor de 300 mil empleados, sus oficinas centrales se encuentran en Nueva York, este grupo financiero representa la primera institución bancaria de EU por activos totales (Jones, 2008).

Colapso de Citigroup

Durante un tiempo, el modelo de mega banco de Citigroup fue muy rentable, y obtenía miles de millones en beneficios cada trimestre gracias a las tarjetas de crédito, las hipotecas, las asesorías de fusiones y las operaciones bursátiles. Los bancos se expandieron mucho más allá de su función tradicional de prestamistas, permitiendo obtener beneficios llevando a cabo diversas actividades financieras.

Para poder reconstruir el colapso de este grupo financiero es necesario analizar las generalidades de los agentes económicos que fueron parte esencial en el entramado financiero. A las personas que no tenían un ingreso seguro les otorgaban créditos, sin un pago inicial y nada por pagar a lo largo de dos años, para poder comprar una casa o, en la mayoría de los casos una segunda casa. Agentes financieros impulsando las hipotecas de alto riesgo, las ofrecían sin saber el verdadero riesgo que representaban, ganando fortunas haciéndolo. Intermediarios que no tenían porqué vincular esos préstamos a valores en garantía y venderlos a terceros, como si fueran bonos AAA, pero ganaron fortunas haciéndolo. Aseguradoras que no tenía razón para clasificar esos préstamos como AAA, pero ganando fortunas haciéndolo. Agentes bursátiles que no tenían por qué comprar esos bonos y ponerlos en sus balances generales para que, de esta manera, pudieran ganar un rendimiento un poco mejor, pero ganaron fortunas haciéndolo.

Citigroup ganó dinero a partir de lo anterior, en casi cada eslabón de esa cadena nadie tenía la más mínima idea respecto de los imprudentes instrumentos financieros que estaban creando. Por consiguiente, y resultado de lo anterior, se crearon “activos tóxicos” por valor de 306 mil millones (Seagraves, 2008), lo que derivó en el colapso de un instituto financiero que cuenta con 200 millones de clientes en 100 países.

Rescate de Citigroup

El plan consiste básicamente en inyectar 20 mil millones de dólares a cambio de un paquete de acciones preferenciales y en respaldar “activos tóxicos” por valor de 306 mil millones (Samwick, 2008). El motivo del rescate es simplemente uno: es demasiado grande como para dejar que se desplome. De no hacerlo habría provocado el caos en los Estados Unidos y en la economía mundial.

46

Es por esta razón, aunque este plan suscite algunas críticas entre los ciudadanos pues finalmente es su dinero el que se empleará en esta operación, que no había opción.

Consideraciones finales

Simplemente se trata de negocios

El Grupo Financiero Inbursa en noviembre de 2008 compró 26 millones de acciones de Citigroup por un valor de 134 millones de dólares. Se trató de una operación propia de la casa de bolsa, porque las acciones estaban muy baratas y fue una gran oportunidad “una ganga”. Las acciones del banco norteamericano cayeron fuertemente llegando a 3.77 dólares cada una. Inbursa apostó a que Citigroup fuera rescatado, y así sucedió. Inmediatamente el gobierno estadounidense intervino en el rescate de este importante banco con lo cual las acciones rebotaron de manera brutal. Tan sólo en un par de semanas las acciones en el mercado subieron 48 por ciento. Dando altas a la financiera Inbursa (Ayala, 2008).

Regulación-desregulación-regulación

La banca de inversión ha desempeñado un papel fundamental en el sistema financiero internacional, sus cifras muestran el nivel de transacciones que maneja en todo el mundo. Por tal motivo, si tiene desequilibrios, estos afectan a todos los países en los que opera. El ciclo de regulación-desregulación-regulación que caracteriza la historia contemporánea del sistema financiero internacional en su conjunto, va de la mano, con la historia económica-financiera. El sistema financiero se actualiza a las doctrinas económicas que se posicionan en el ambiente de la política pública que establecen los dirigentes de las principales economías del mundo. Lo que lleva a ciertos sectores de la población a que se dejen guiar por los patrones económicos preponderantes y caigan en endeudamientos que deben de pagar, en el peor de los

casos, casi toda su vida o hasta llegar a perder su empleo. La época de mayor eficiencia de la banca de inversión fue cuando existía una regulación y si se requiere recuperar su eficiencia, después de que termine el agravio de esta crisis, se debe de tomar una forma de regulación muy clara y transparente y, particularmente, ajena al nepotismo y la corrupción que imperan en el ambiente especulativo de las exorbitantes ganancias financieras que no se fincan en la producción real, para no se llegue a tener que volver a desregular en un tiempo futuro.

Bibliografía

- Abadia, L. (2008). Crisis Financiera NINJA. Consultado el 2/12/2008, de <http://leopoldoabadia.blogspot.com/search/label/%2B%20ANEXO%201%20Crisis%20NINJA>.
- Jones, K. (2008). Taxpayer Cash in Hand, Citigroup Keeps Lobbying. Consultado el 11/12/2008, en: <http://www.propublica.org/article/taxpayer-cash-in-hand-citigroup-keeps-lobbying-1211>
- Seagraves, J. D. (2008). The Citigroup Bailout Unmasks the Fed. Consultado el 10/12/2008, en: http://www.citizeneconomists.com/view_articles_detail.php?aid=146.
- Samwick, A. (2008). The Feds Double Down on Citigroup. Consultado el 9/12/2008, disponible en: <http://www.capitalgainsandgames.com/blog/andrew-samwick/650/feds-double-down-citigroup>
- Ayala, D. (2008). La compra de acciones de Citigroup es para los clientes. Consultado el 2/12/2008, de http://www.exonline.com.mx/diario/noticia/dinero/economia/la_compra_de_acciones_de_citigroup_es_para_los_clientes/430510.
- Cano, C. G. (2008). La recesión global y sus implicaciones. Consultado el 2/12/2008 de <http://www.banrep.gov.co/documentos/sala-prensa/Emisor/2008/14-Oct.pdf>.

EL MUNDO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN AMÉRICA LATINA

Ángel Daniel Vergara Castro*

49

Resumen

Este artículo tiene como objetivo hacer un análisis del desarrollo de las telecomunicaciones en la región de América Latina, con la intención de informar cómo se llevaron a cabo los procesos de privatización, absorción y modernización de las diferentes empresas bajo el régimen de su respectivo organismo regulador, tomando como base los casos de los dos principales operadores de dicha zona geográfica (Telefónica España y Telmex América Móvil), para finalmente revisar el desempeño de Telmex América Móvil en México.

Palabras clave: Telecomunicaciones, Privatización, Regulación y Competencia.
Clasificación JEL.: L96, L86, L89.

Introducción

La industria de las telecomunicaciones ha sido un importante medio de desarrollo a nivel mundial, ya que ha puesto en contacto a todos los individuos y empresas, por medio de diferentes mecanismos como son la telefonía móvil, de larga distancia y la telefonía local o los servicios de transmisión de datos como Internet, entre otros.

Las telecomunicaciones modernas son el resultado de la convergencia entre la revolución digital y las comunicaciones,¹ si bien en el pasado existían empresas cuyos servicios eran únicamente de telefonía local o televisión, hoy en día el avance tecnológico ha permitido que se puedan transmitir datos, mensajes de voz e imágenes en tiempo real, lo cual ha sido

* Licenciado en Economía de la UAM-A. (ad_cas_02@yahoo.com.mx)

¹ Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005)

la punta de lanza para abrir el camino a un sinnúmero de servicios novedosos pasando de lo que en algún momento se creyó que era tecnología de punta (tecnologías electromecánicas) a lo más sofisticado actualmente como la fibra óptica (tecnología digital), las comunicaciones por Internet vía banda ancha, etc.

El mundo de las telecomunicaciones en América Latina ha pasado por un riguroso proceso de desarrollo, que abarca entre otras cosas la entrada de empresas multinacionales a esta región y la privatización de algunas paraestatales. Los procesos de privatización se han llevado a cabo de distintas formas en los diferentes países, con lo que se ha determinado en gran medida el curso de desarrollo de este sector, en algunos países se ha contemplado la importancia de crear competencia al interior, con el fin de alcanzar un mayor y eficiente desarrollo de los prestadores del servicio de telecomunicaciones, con beneficios para el país y para los usuarios, por ello se consideró necesario mantener organismos de regulación para alcanzar dicho fin, por el contrario existen países que han optado por otorgar periodos de exclusividad a ciertas empresas con el fin de crear campeonas nacionales, pero por este medio sólo se ha conseguido la formación de monopolio.

1. Privatización e incursión de algunas empresas al mercado latinoamericano

Desde finales de los años ochentas y principios de los noventas comenzaron los procesos de privatización y liberalización de las telecomunicaciones en esta parte del mundo, al mismo tiempo que empresas europeas y norteamericanas denotaron su interés por adquirir dichas empresas. El proceso de liberalización se llevó a cabo en tres etapas, en la primera de ellas se engloban los procesos de liberalización y privatización en Argentina, Chile y México, siguiendo dos estrategias, una es la desarrollada por empresas que brindan servicios de transmisión de datos por medio de telefonía móvil o fibra óptica y una segunda, de empresas en su mayoría europeas, dedicadas a adquirir empresas públicas verticalmente integradas con la intención de operar en estrecha colaboración con las autoridades políticas y reguladoras de los diferentes países. Una segunda etapa comprende un reconocimiento de que la competencia en América Latina tiene un carácter regional encabezado por los dos más grandes operadores que son Telefónica España y Telmex América Móvil, y una tercera etapa en donde el proceso de privatización culmina, y comienza la lucha por el poder de mercado con la adquisición de operadores privados.² Las estrategias de privatización seguidas en América Latina en aquellos años, se muestran en el cuadro 1.

² Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005).

Cuadro 1
Estrategias en materia de privatización (América Latina)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Opción</i>
Argentina	1990	Privatización con periodo de exclusividad en llamadas locales y larga distancia hasta 1997, con opción hasta 2000.
México	1990	Privatización con periodo de exclusividad en larga distancia hasta 1996 y en telefonía local hasta 1997.
Uruguay	1992	Se decidió no privatizar de acuerdo a la opinión de la población.
Brasil	1998	Se llevó a cabo una privatización tardía.
Chile	1987	Privatización y libre entrada de nuevos operadores al mercado.
Venezuela	1990	Privatización con periodo de exclusividad en larga distancia y telefonía local hasta el año 2000.
Puerto Rico	1998	Se llevó a cabo una privatización tardía.
Perú	1994	Privatización con periodo de exclusividad en larga distancia y telefonía local hasta el año 1999.
Guatemala	1998	Se crea TELGUA a la cual se le transfieren todos los activos y pasivos incluida una licencia de telefonía móvil.
Honduras	2003	Se separan las funciones de Hondutel y se crea CONATEL a la cual se le asigna una exclusividad de 10 años.
Nicaragua	2001	TELCOR pasa a ser el organismo regulador y se crea enitel con exclusividad de 3 años en telefonía fija y larga distancia.
Panamá	1997	La ley núm. 5 de febrero de 1995 transforma INTEL en S.A.
El Salvador	1998	Antel se divide en una empresa prestadora de servicios fijos: CTE y un operador móvil INTEL. El mercado se abre a la competencia

Fuente: CEPAL.

La privatización en Argentina se dio con ENTEL, sin olvidar que en este país al igual que en Chile no se tenía la intención de crear una campeona nacional como en México y España, ENTEL fue dividida en dos compañías una destinada a la zona norte del país y otra encargada de la zona sur asignándoles una licencia de exclusividad³ por siete años en el servicio de telefonía básica, la compañía del sur fue adquirida mediante licitación por Telefónica España que pagó 2,834 millones de dólares, junto con un consorcio formado por France Telecom y Telecom Italia que aportaron 2,408 millones de dólares,⁴ es así como se creó un duopolio en

³ Los países que otorgaron un periodo de exclusividad han presentado mayores dificultades para transitar a la competencia.

⁴ The World Bank (1993).

Argentina apoyado por un régimen regulatorio al parecer poco eficiente por permitir la concentración de mercado. En el caso de Chile tras una serie de propuestas se consideró pertinente mantener separada la telefonía local y de larga distancia, pero a fin de cuentas ambas empresas fueron controladas por Telefónica España que era un operador público muy rezagado en comparación con sus competidores europeos, sin embargo es así como Telefónica comienza su expansión en este continente. En el caso de Brasil se planteó un plan de privatización de largo plazo orientado a reestructurar la empresa pública de telecomunicaciones⁵ con el fin último de lograr la venta de la misma a diferentes operadores asegurando así la competencia interna que permitiera mejores condiciones de mercado.

2. Los dos gigantes de la región (Telefónica España y Telmex América Móvil)

52 En América latina, el mercado de telecomunicaciones está actualmente dominado por Telefónica España, empresa que permaneció en manos del Estado hasta bien avanzada la década de los noventa y que comenzó su incursión en América Latina siendo una de las empresas de telecomunicaciones más rezagadas⁶ de toda Europa, el primer paso dado por Telefónica fue en 1990 cuando adquiere operadores en Argentina (Compañía del Sur) y Chile (Smartcom) en donde controla la telefonía local y de larga distancia, en 1991 participa en la compra de empresas venezolanas y en 1994 adquiere la compañía peruana de Teléfonos, poco después la compañía decide reestructurar sus operaciones constituyendo empresas especializadas en comunicaciones móviles, de larga distancia, de datos, de servicios *WEB* y de *Call Centres*. Para el año 2002 comienza operaciones móviles en México fortaleciendo su posicionamiento al adquirir la compañía Pegaso que lo coloca como el segundo operador móvil del país.⁷

Telmex América Móvil es el segundo mayor operador de telecomunicaciones en Latinoamérica, su proceso de consolidación comenzó con la privatización de las telecomunicaciones en México, la compañía TELMEX se privatizó como un monopolio nacional verticalmente integrado, que además fue dotado con un periodo de exclusividad de seis años, y también fue favorecido por un organismo regulador que comenzó a operar casi al final del periodo de exclusividad.⁸ El proceso de privatización de Telmex consistió primeramente en mostrar la empresa como una compañía sólida financieramente en la medida de lo posible a fin de hacerla atractiva a los inversionistas nacionales, una vez en manos de la iniciativa privada (Grupo Carso en 1990), se llevó a cabo un proceso de modernización bilateral, y no unilateral como

⁵ La empresa de telecomunicaciones de Brasil era TELEBRAS que hasta antes de la privatización tenía inversiones de alrededor de 20000 millones de dólares. CEPAL (2001).

⁶ Las telecomunicaciones españolas se plantearon tres políticas básicas para intentar incrementar su competitividad: un marco regulatorio favorable para la empresa pública, una política tarifaria generosa y una política de no distribución de dividendos.

⁷ Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005).

⁸ Rivera, Eugenio (2007).

en Argentina, este proceso permitió la estabilidad del empleo de los trabajadores y permitió de igual forma el poder de negociación del sindicato tradicional, convirtiéndolo en un actor principal del proceso de modernización.⁹

El proceso de expansión de Telmex¹⁰ América Móvil comienza poco después de 1997 con la adquisición de un operador fijo en Guatemala (TELGUA), ENITEL de Nicaragua, la compañía de telecomunicaciones de El Salvador en 2003, EMBRATEL compañía de larga distancia y NET Serviços de Comunicação S.A. el mayor operador de TV de cable en Brasil, en 2004 adquiere ATILA (larga distancia y servicios de datos orientados a empresas) que tenía operaciones en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, Chilesat en Chile, Techtel en Argentina y Génesis Telecom S.A. de Venezuela.¹¹

Los dos grandes de la región fueron consolidando su posición por medio de políticas de expansión y absorción de compañías incluso norteamericanas las cuales tuvieron que retirarse o vender debido al poco grado de competencia que representaban frente a Telefónica y América Móvil. Pero estas dos compañías son algo más que una simple imagen de éxito, en su interior son grandes organizaciones con perfiles distintos en busca del mismo objetivo, el caso de Grupo Carso dueño de Telmex América Móvil es una empresa familiar que constituye un conglomerado de empresas dedicadas a una gran variedad de actividades económicas, todas ellas estructuradas sobre la base de CARSO Global Telecom, GFInbursa y Grupo Sanborns con los cuales desempeñan actividades en la rama de telecomunicaciones, en el sector financiero, en el sector construcción y alimentos, entre otros. Las características de Grupo Carso son que prefiere operar las nuevas compañías adquiridas con ejecutivos locales, lo cual facilita la integración de las mismas al grupo, existe una fácil comunicación entre distintos ejecutivos de distintos niveles en función de los requerimientos operativos,¹² se prioriza el valor de la empresa en la política de adquisiciones, se privilegian los objetivos de largo plazo y la gran disponibilidad de recursos en efectivo es lo que permite al grupo realizar políticas agresivas de adquisición.

Telefónica España parece tener ventaja sobre Telmex América Móvil porque su cartera de clientes asciende a 117 millones frente a los 80 millones de su competidor más cercano para 2004, en 2008 el número de clientes asciende a aproximadamente 252 millones de accesos en todo el mundo.

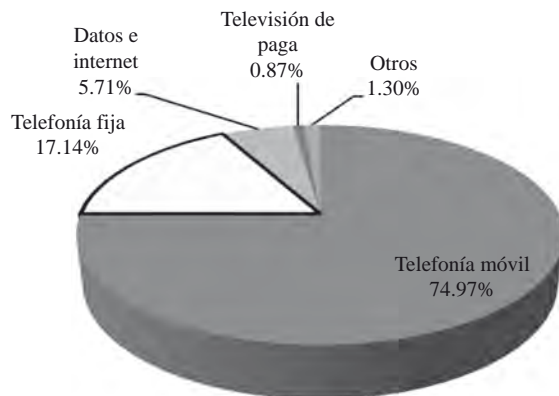
⁹ Walter, Jorge y Cecilia Senén González (sin referencia).

¹⁰ Entre los años 2000 y 2001 el Grupo Carso decide separar TELMEX de TELCEL, la empresa móvil que pasa a formar parte de América Móvil.

¹¹ Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005).

¹² El número de ejecutivos que maneja las operaciones de América Latina no supera las cinco personas.

Gráfica 1



Fuente: Telefónica España web site.

Telefónica Latinoamérica representan el 38.3% de los ingresos totales del Grupo, alcanzando Telefónica España y Telefónica Europa un peso del 36% y del 24.7%, respectivamente.¹³

Dentro de sus características tenemos que cuenta con más de 1.5 millones de accionistas directos entre los que destacan Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (BBVA) y la Caixa con los que cotiza en las principales bolsas nacionales e internacionales. En los últimos años su política de adquisiciones se ha centrado en consolidar su posicionamiento en telecomunicaciones tanto fijas como móviles en Brasil y consolidar su participación en el mercado móvil de México como el segundo operador líder.¹⁴

3. El caso de México

Las diversas reformas llevadas a cabo por México desde mediados de los años ochenta no produjeron los resultados que se esperaban, debido a un deficiente diseño institucional y a la debilidad propia de las instituciones del Estado mexicano para regular adecuadamente al sector privado,¹⁵ en un principio se creyó que la simple privatización de algunas empresas resultaría en un mejor funcionamiento de los mercados, sin embargo el tiempo ha demostrado que el problema en la mayoría de los países latinoamericanos fue la forma de llevar a cabo los procesos de privatización, ya que dentro de los planes de privatización no se contempló la

¹³ Telefónica España (web site).

¹⁴ Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005).

¹⁵ Jeannot, Fernando (coordinador), Alba Iduñate, Pascual y otros (2007).

necesidad de crear competencia en los diferentes sectores, es por ello que se han fortalecido las prácticas monopólicas, tal es el caso de Telmex que hoy en día es la empresa que mantiene hegemonía en las telecomunicaciones en México, aunque se comienza a ver un poco más de apertura. El error en los procesos de privatización en México consistió en la no modernización de los organismos reguladores e incluso en la desaparición de los mismos, a diferencia de la experiencia inglesa en donde sí se llevó a cabo dicho proceso. En el caso mexicano no basta con la privatización, que es sólo la primer parte de las reformas, sino es tarea igualmente importante el asegurar la competencia y el libre acceso de empresas a esa actividad en caso de monopolio, externalidades o todo tipo de imperfecciones de mercado, para evitar así el abuso de poder de las empresas dominantes y conseguir un mercado competitivo que pueda proveer tarifas justas y buena prestación de servicios.

Tras el mal proceso de privatización y la mala regulación de las telecomunicaciones se acarrea el problema de los elevados precios, los cuales según la lógica tenderían a disminuir por razones tecnológicas, de desregulación o por la competencia, hecho que no sucedió en el caso Telmex, la OCDE estima que la telefonía básica en México es sustancialmente más cara que en los demás países miembros de la organización,¹⁶ fenómeno corroborado por la Canitec, al igual que el Foro Económico Mundial que sitúa a nuestro país entre los 11 países más caros de una lista de 82,¹⁷ aún así la COFETEL, que es el organismo regulador de telefonía en México, argumenta que Telmex maneja precios bajos.

4. La telefonía móvil en México

Todo proceso de cambio tecnológico da lugar a un aumento en la productividad de las empresas y también debe de verse reflejado en un mayor bienestar social y económico, por ello la evolución de la telefonía móvil exige un análisis que permita explicar cuáles son los logros y beneficios que brinda el proceso evolutivo de las telecomunicaciones, con ese objetivo en mente se desarrolla el siguiente análisis. En México se han identificado tres fases evolutivas en el proceso de desarrollo del mercado de telefonía móvil, las cuales abarcan de 1999 hasta la actualidad, la primera fase abarca el periodo de 1999 a 2001 en donde se desarrolla una actividad regulatoria baja y en donde el mercado es dominado por una empresa líder y una seguidora que implementan tarifas telefónicas muy altas, sin embargo el dinamismo del mercado permite el avance de la telefonía móvil a pesar de las altas tarifas impuestas por el duopolio, una segunda fase comprende de 2002 a 2004 en donde la actividad regulatoria es incluso más baja que en la primera fase, pero ahora se desarrolla un ambiente de mayor competencia y un aumento significativo del número de suscriptores de este tipo de servicio móvil dejando un poco de lado el avance de la telefonía fija, y una tercera fase que abarca

¹⁶ OCDE Communications Outlook (2007).

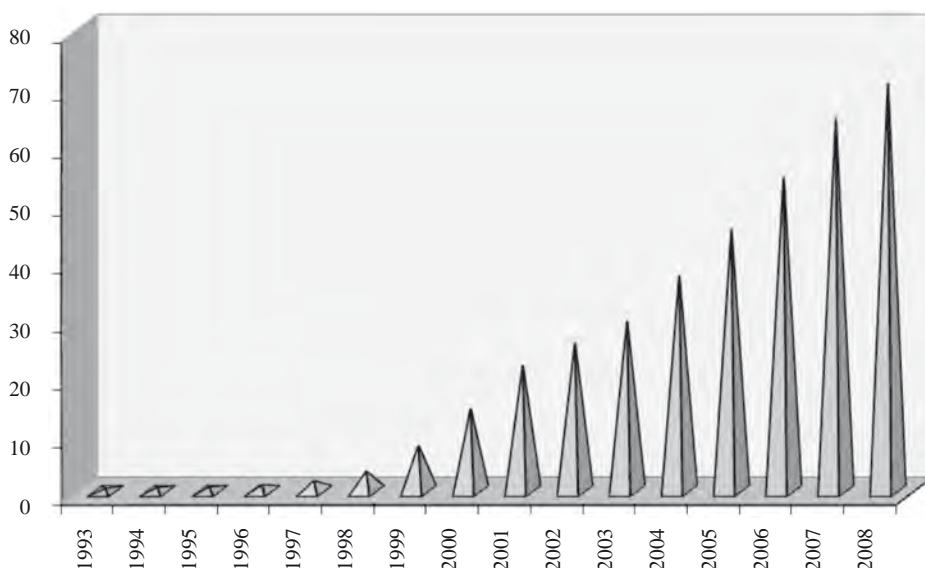
¹⁷ Jeannot, Fernando (coordinador), Alba Iduñate, Pascual y otros (2007).

de 2004 hasta la fecha, en donde la regulación sigue muy baja, pero se identifica un nivel de competencia más maduro que hace que más compañías se consoliden en el mercado y que crezca el número de usuarios, los cuales tienen una mayor variedad de compañías en donde contratar un servicio.¹⁸

Cabe mencionar que la telefonía móvil en México ha tenido mayor avance que la telefonía local en la última década, la evolución respectiva se muestra en la gráfica 2, en donde se observa el gran avance que han tenido los sistemas móviles en el gusto y necesidad de la gente.

Gráfica 2
Usuarios de telefonía celular por cada 100 habitantes, 1993-2008

56



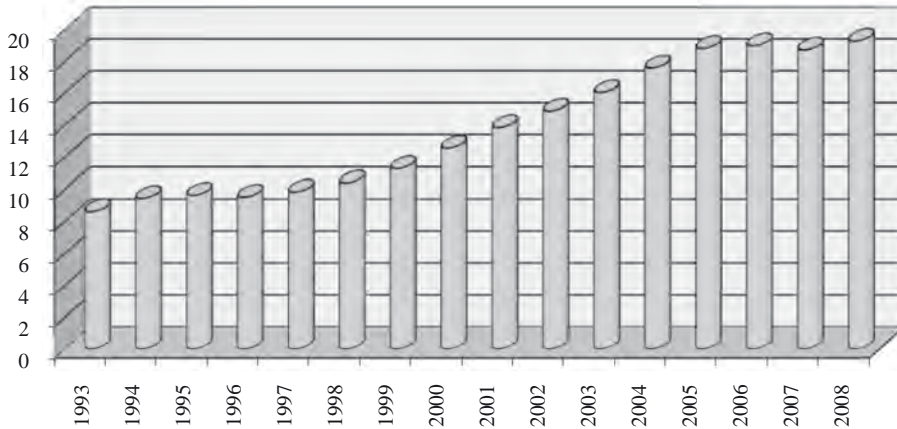
Fuente: Datos de la COFETEL y CONAPO.

Por otra parte la telefonía fija ha mostrado un crecimiento menor y más lento en comparación con la telefonía móvil, desarrollo que se muestra en la gráfica 3, quizá este rezago se debe a que posiblemente los usuarios obtienen mayores beneficios de un sistema móvil, ya que cumple mejor las necesidades de los mismos, necesidades como la continua y accesible comunicación, costos y fácil acceso a unidades móviles.

¹⁸ CIDE (2006).

Gráfica 3

Número de líneas telefónicas fijas en servicio por cada 100 habitantes, 1993-2008



Fuente: Datos de la COFETEL y CONAPO.

En la actualidad el principal operador es Telcel que aún posee una posición dominante pese a la entrada al mercado de un buen número de operadores. Pero vale la pena preguntarnos ¿cuáles son los beneficios que el desarrollo de empresas como Telcel y la incursión de la telefonía móvil han dejado al país?, y la respuesta la encontramos en que se ha logrado un acceso a las comunicaciones de un gran número de individuos pertenecientes a la población de menor poder adquisitivo, e incluso se ha logrado la comunicación en localidades rurales muy lejanas ubicadas en Oaxaca, Chiapas e Hidalgo, en donde se han alcanzado niveles de penetración de la telefonía móvil mayores a los de telefonía fija, todo esto en el aspecto social, dentro del aspecto económico se ha logrado una tendencia a la alza de la inversión en telefonía móvil, dando lugar a un mayor número de oferentes y como consecuencia se ha logrado una reducción sustancial de precios.

El panorama futuro de esta actividad muestra que seguirá la expansión de la telefonía móvil convirtiéndola en una actividad muy rentable a la cual se le debe de demandar un servicio cada vez más eficiente, que sea equitativo en cuanto a poder de mercado de cada compañía para así asegurar que no se tengan precios de monopolio y sobre todo que se ajuste a las normas de un organismo regulador en el que se tiene que trabajar intensamente para que brinde el marco institucional y operativo óptimo de modo que se pueda sacar el mayor provecho social y económico a este tipo de telecomunicaciones.

Conclusión

El paso de los años ha mostrado que la sociedad es cada vez más dependiente de los servicios de telecomunicaciones, ya que éstos nos brindan una infinidad de posibilidades como el acceso a la información, el contacto con otras personas, la transferencia de datos, entre muchos otros, con esta tendencia se vislumbra que las telecomunicaciones serán una actividad cada vez más rentable a futuro conforme aumente la demanda de servicios.

Si bien es cierto que el mayor desarrollo en telecomunicaciones se lleva a cabo principalmente en Estados Unidos y en Europa, la zona de América Latina no ha sido la excepción en el desarrollo de las mismas, mediante empresas que se han consolidado en la región por medio de la absorción de algunas otras, o por medio de los procesos de privatización llevados a cabo en cada país.

58

El desarrollo de las telecomunicaciones ha dado lugar a un proceso evolutivo muy necesario hacia la competencia, en pro de beneficios económicos para el país y para la sociedad en general, para ello se tuvo que caer en la cuenta de lo funcional y útil que es el contar con un organismo regulador en cada país, el cual se encargue de defender los intereses tanto de la sociedad como de los prestadores de servicios, por tal motivo se transitó un largo camino, en la mayoría de los casos se tuvo que combatir con los deficientes programas de privatización que otorgaban periodos de exclusividad a ciertas empresas con el fin de convertirlas en campeonas nacionales fomentando así las prácticas monopólicas, hasta que se alcanzó un proceso de modernización estructural del sector referente a los modos de operación en cada país, siempre en busca de obtener el mayor provecho social y económico.

Sin embargo, hay casos en los que aún existen compañías privilegiadas que tienen gran poder de mercado, sin duda ésto es un indicador de que el proceso evolutivo aún continúa y no terminará hasta que se tenga un ambiente de competencia en todos los rincones en los que operan las compañías de telecomunicaciones, éste es el reto que se debe perseguir en el futuro, además de demandar servicios cada vez más eficientes y que estén al alcance de todos, lo cual sólo se podrá lograr evitando el control regional de una sola compañía.

Bibliografía

- Jeannot, Fernando (coordinador), Alba Iduñate, Pascual y otros (2007). *Apropiación y propiedad. Un enfoque Institucional de la economía mexicana*. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México. Cap 3. pp. 107-117.
- Mariscal, Judith y Eugenio Rivera (2005). *Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales*. CEPAL. Serie desarrollo productivo. Santiago de Chile.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2005). *Telecommunications Outlook 2005*. OCDE, París.
- Rivera, Eugenio (2007). *Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México*. CEPAL. Serie estudios y perspectivas. México.

Recursos Electrónicos

CEPAL (2001). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. [en línea] <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/10478/lcg2178.pdf>>

CIDE (2006). *Contribuciones sociales y económicas de la telefonía móvil en México*. [en línea] http://www.telecomcide.org/documentos/038DTT-CBonina_CVerut_EPiedras-Contribuciones_telefonia_movil-06.pdf

The World Bank (1993). *Regulation, Institutions, and Commitment: Privatization and Regulation in the Argentine Telecommunications Sector*. [en línea] <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1993/11/01/000009265_3961005141505/Rendered/PDF/multi_page.pdf>

Walter, Jorge y Cecilia Senén González (sin referencia). *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina. Estudio comparativo*. Versión preliminar de un texto preparado para la CEPAL. [en línea] <<http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/DTN09.PDF>>

INDUSTRIALIZACIÓN POR SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO, 1940-1982

Itzel Johanna Solís Domínguez*

61

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo mostrar cómo la intervención del Estado mexicano en la economía, durante el periodo 1940-1982, no se limita a la creación de la infraestructura necesaria para impulsar el crecimiento y desarrollo en el país.

A través de la Industrialización Sustitutiva se pretendía que la producción y el ingreso aumentaran a un ritmo superior al de las importaciones y exportaciones globales; a la vez que se daba la distribución sectorial de la producción y el empleo.

Los principales objetivos del modelo fueron el crecimiento, el empleo, la redistribución del ingreso y la independencia económica respecto al exterior.

Palabras clave: Estado, Industrialización, sustitución de importaciones.

Clasificación JEL: O14, O54, F13

Introducción

Este trabajo tiene como objetivo mostrar cómo la intervención del Estado mexicano en la economía, durante el periodo 1940-1982, no se limita a la creación de la infraestructura necesaria para impulsar el crecimiento y desarrollo en el país. Por el contrario, su participación se extendió a sectores que le correspondía realizar al sector privado.

A partir de la administración del Presidente Lázaro Cárdenas, el proyecto nacional fue iniciar el proceso de industrialización, pero es hasta el sexenio de M. Ávila Camacho en el que se adopta un modelo específico para obtener dicho objetivo.

* Alumna de la licenciatura en Economía. UAM-A.

El Modelo de Industrialización Sustitutiva supuso una organización económica en la cual el Estado, a través de su acción directa como inversionista y de su acción indirecta mediante la política económica, garantizaba una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como una nueva estrategia de crecimiento.

El concepto general establece que la sustitución de importaciones sucede cuando cae la participación de las importaciones en la oferta total, definiendo esta última como importaciones más producción doméstica o interna. Existen dos formas principales de sustitución de importaciones: la orientada a los bienes de consumo o de uso final y la orientada a la producción de bienes, intermedios y de inversión.

Con la primera se corre el riesgo de aumentar la dependencia del exterior, esto se debe a la importación de materias primas necesarias para manufacturar los bienes de consumo a niveles adecuados de escala además de que no se crea la capacidad de producir los bienes de capital utilizados en el proceso de inversión.

Mientras que la segunda simplemente ofrece un respiro temporal ya que más tarde deben obtenerse las divisas necesarias para mantener el proceso de crecimiento. Es por esta razón que la sustitución de importaciones va acompañada por un cambio en la composición de las importaciones y eventualmente en la de las exportaciones.

A través de la Industrialización Sustitutiva se pretendía que la producción y el ingreso aumentaran a un ritmo superior al de las importaciones y exportaciones globales; a la vez que se daba la distribución sectorial de la producción y el empleo.

Posteriormente analizaremos la fase de desarrollo hacia adentro, la expansión había de basarse obligatoriamente en la industrialización. Esta se realizaba de manera necesaria a través de la producción interna de bienes que antes se importaban.

Finalmente mostraremos los principales objetivos del modelo los cuales fueron el crecimiento, el empleo, la redistribución del ingreso y la independencia económica respecto al exterior.

Antecedentes

En el porfiriato fue cuando se empezaron a desarrollar ciertas ramas de la agricultura en las cuales su producción se destinaba a la exportación, en productos como la caña y el tabaco.

Al finalizar la Gran Depresión, durante la administración del Presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940), se inició la Reforma Agraria (1935), se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles. Cabe mencionar que con la Reforma Agraria se esperaba que la agricultura creara los empleos que la industria no había podido crear. Las políticas llevadas a cabo flexibilizaron la situación de los campesinos en cuanto a la venta de productos.

Al mismo tiempo se desarrolló un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior. Este cambio estructural conduce a la participación del gobierno como agente activo promotor del cambio y del desarrollo.

En tanto que en el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946) se crearon las bases para un proceso de industrialización en México, el cual fue llamado como el “Modelo de Industrialización Sustitutiva” o “Modelo de Sustitución de Importaciones”. Debido a ello y con la finalidad de impulsar la industrialización en México se crearon algunos organismos como: IMSS (1942), Cobre de México, S. A. (1943); también se reorganizó NAFIN (Nacional Financiera) con el fin de apoyar al proceso de industrialización y revitalizar el aparato productivo del Estado, esto con la finalidad de beneficiar a la iniciativa privada del país.

En el periodo de 1946-1952 que fue gobernado por Miguel Alemán Valdés se incrementaron las obras de infraestructura, sobre todo caminos y puentes. Por parte del Estado se utilizaron mecanismos para impulsar la inversión privada exenciones y disminuciones de impuestos; aumento y facilidades al crédito privado; promoción de actividades industriales; apoyo a la inversión privada en el campo; e incremento de los créditos públicos. Todo esto propició una industrialización de manera firme y continua durante la década de los cincuenta donde surgió una fuerte actividad industrial de pequeñas y medianas empresas.

En 1955 se promulgó la Ley para el fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales y fundamentalmente pequeñas y medianas empresas y, que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas. Para ello el Estado se vio en la necesidad de implementar mecanismos de carácter financieros para poder responder a la demanda de créditos de las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial, creando un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial en nuestro país. Todo esto contribuyó a la primera etapa del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955).

Primera etapa (1940-1955)

La Segunda Guerra Mundial orientó la producción estadounidense hacia el material bélico, esto supuso que economías como la nuestra saturarían ese mercado con manufacturas. Es decir, durante el conflicto bélico, Estados Unidos disminuyó la producción de bienes de consumo para concentrarse en la producción de armamentos. Ello estimuló a nuestra economía a impulsar la producción de ciertas manufacturas ligeras para satisfacer las necesidades del creciente mercado interno, así como para exportar excedentes al mercado estadounidense. Bajo el nuevo modelo, la inversión extranjera sería complementaria y debería adaptarse a las condiciones y necesidades de los países receptores.

Básicamente, durante ese periodo se echaron las bases de las siguientes funciones del Estado:

1. *Productor y proveedor de bienes básicos*; sobre todo de petróleo y electricidad, gracias a la expropiación y nacionalización de las industrias respectivas en diferentes momentos:

la industria petrolera el 18 de marzo de 1938 y la industria eléctrica el 27 de septiembre de 1960. Las empresas estatales que se conformaron (PEMEX, CFE y LFC) asumirían una política de precios y tarifas subsidiadas a fin de impulsar la producción industrial en detrimento de sus propias finanzas¹.

2. *Banca de desarrollo*; ante la falta de mercados financieros desarrollados, el gobierno se vio en la necesidad de asumir el papel de intermediario financiero a fin de solventar proyectos de inversión de larga maduración, proyectos de riesgo o proyectos prioritarios pero no rentables. Por esa razón durante el maximato y el cardenismo se crearon el Banco Nacional de crédito Ejidal, la Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior, y más tarde se crearían los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), entre otras instituciones de banca estatal de fomento.
3. *Estado de bienestar*; el Estado mexicano decide proporcionar una base de apoyo social al proceso de industrialización a través de la prestación de servicios de seguridad social tales como educación, salud y vivienda. En dicho contexto, en 1921 se crea la Secretaría de Educación Pública (SEP), en 1929 la universidad logra su autonomía, en 1936 nace el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y el 12 de agosto de 1925 se funda la Dirección General de Pensiones Civiles y de Retiro que en 1960 se transforma en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), y más tarde surgen las siguientes instituciones: el 19 de enero de 1943 se crea el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en 1972 nace el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), entre otras importantes instituciones encargadas de la seguridad social en México².
4. *Control Social*; en México el Estado jugó el papel de mediador y árbitro entre trabajadores y empresarios a fin de hacer posible la acumulación de capital. Con el Partido Revolucionario Institucional (PRI), surgido el 18 de enero de 1946, los proyectos de reformas sociales y políticas de la Revolución fueron sustituidos por otro: la industrialización y el crecimiento económico. Con la transformación del partido oficial, el país se abrió al capital extranjero, se reglamentaron los derechos laborales y, al crearse la Oficina de la Pequeña Propiedad, se favoreció el latifundismo. Los nuevos sectores incorporados y subordinados al PRI fueron el obrero (CTM), el campesino (CNC) y el popular (CNOP), que redujeron sus inquietudes reivindicativas a su mínima expresión.
5. *Regulador de mercados*; el gobierno regula los mercados estableciendo la legislación y las instituciones encargadas de vigilar y de sancionar, y en ocasiones crea organismos que

¹ Zorrilla Salgado Juan Pablo, “Globalización, Integración Internacional y Apertura Económica”, 2004.

² Julio Boltviviak, Enrique Hernández Laos “Origen de la Crisis Industrial, el Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones, un Análisis Preliminar”, 1981.

participan de manera directa en el mercado a fin de contener aumentos en el costo de la vida que pudieran desembocar en espirales inflacionarias. De esa manera, el 12 de agosto de 1938 se crea el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias con la finalidad de enfrentar la especulación y las alzas de precios derivadas de las malas cosechas y de la devaluación de la moneda; en 1949, y ante una carestía que parecía no tener fin, el gobierno de Miguel Alemán decide crear la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA), como una sociedad anónima encargada de regular el comercio interior y exterior de productos básicos y de combatir la especulación, organismos que serían predecesores de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), encargada de proveer a obreros y a campesinos de productos básicos (maíz, leche, frijol, arroz, etc.) a precios subsidiados y de fijar precios de garantía³.

6. *Proveedor de infraestructura básica*; desde fechas muy tempranas el gobierno mexicano se avocó a la tarea de construir las grandes obras de infraestructura que requería el país para iniciar su crecimiento y desarrollo económico: en 1925, con la creación de la Comisión Nacional de Irrigación y de la Comisión Nacional de Caminos, el gobierno de Plutarco Elías Calles inauguraba la construcción de grandes obras de riego y de caminos que tanto requería el país en esos momentos, esta política la seguiría aplicando el Estado en la Sustitución de Importaciones a fin de impulsar la industrialización del país como medida para lograr un desarrollo autónomo y sostenido, evitando las limitaciones externas a su crecimiento debido al deterioro de los términos de intercambio, obras de infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, presas, represas, hidroeléctricas, etc.) que por sus altos costos y por sus largos plazos de recuperación quedaban fuera del alcance y del interés de la iniciativa privada⁴.
7. *Demanda de bienes y servicios*; en la medida en que el gobierno se hizo cargo de la construcción de las grandes obras de infraestructura, se convirtió en un importante mercado para numerosas empresas que se convirtieron en proveedoras y contratistas de las grandes obras públicas. Algunas o muchas de estas empresas eran propiedad de funcionarios del gobierno (el presidente Miguel Alemán, por ejemplo, era propietario de un próspero negocio de urbanización) o de personas que mantenían una relación cercana con el grupo gobernante.

Sin embargo, no podemos olvidar la función más importante del Estado en la Sustitución de Importaciones, la de “protector”, que encontraría su precedente más inmediato en 1941 cuando el presidente Ávila Camacho emitió la Ley de Industria de la Transformación la cual

³ Vallareal René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero*, FCE, México, 2000.

⁴ Vallareal René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero*, FCE, México, 2000.

estaba orientada a proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones extranjeras y de hacerla competitiva. Según esta idea, si se expone a las industrias incipientes a la competencia extranjera, no serían capaces de sortear los obstáculos del periodo inicial de experimentación y tensión financiera; pero si se les concede un respiro, puede esperarse que lleguen a alcanzar a las economías de producción a gran escala y la eficiencia típica de muchos procedimientos modernos. Por eso, aunque al principio la protección elevaría los precios para el consumidor, una vez desarrollada sería tan eficiente que los costos y precios tenderían a bajar. Sin embargo, a la larga se puede afirmar que la protección indiscriminada sólo sirvió para financiar, a costa del déficit público y de precios altos pagados por los consumidores, empresas cada vez menos competitivas y más incompetentes.

66

Para que el modelo funcionara era necesario que el Estado protegiera a la industria de la competencia externa y que el sistema económico fuera capaz de generar divisas para importar bienes de capital e intermedios, necesarios para la producción industrial. En esta primera etapa ambas condiciones se dieron, la agricultura se modernizó y las divisas para la industrialización se obtuvieron mediante las exportaciones agrícolas. Se hicieron presentes los instrumentos de protección a la industria, tal es el caso de los aranceles a la importación y los subsidios a la exportaciones, las licencias de importación, programas de fabricación, política fiscal (incluyendo regímenes preferenciales a las empresas manufactureras), la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias para promover la creación de empresas, y las ventas de insumos baratos producidos por las empresas estatales.

Es decir, que al mismo tiempo en que se fomentaba el desarrollo industrial del país, se modernizaba la agricultura que permitía satisfacer tranquilamente la demanda interna de alimentos e incluso generar excedentes exportables que permitían captar las necesarias divisas que la industrialización sustitutiva demandaba.

En esta primera fase la demanda de importaciones se caracterizaba por ser elevada con respecto al ingreso, debido a la intensidad de importaciones del propio proceso. Es decir, las importaciones tendieron a crecer más que el ingreso. Para impedir el consiguiente desequilibrio externo se hacía necesario limitar la importación de algunos bienes, pasando a producirlos internamente, para de esta forma evitar, al menos temporalmente, la importación de ciertos artículos considerados como prescindibles.

La sustitución se tradujo en grandes requerimientos de otros artículos, en particular de maquinaria, equipo, combustibles y demás insumos intermedios para la producción doméstica.

Si bien para promover la industrialización vía sustitución de importaciones fue necesario proteger la industria naciente, cuando ésta dejó de serlo, el carácter permanente de la protección permitió a las empresas obtener utilidades de carácter monopolista u oligopolista.

Es así como el arancel y los permisos de importación generaron una protección excesiva creándole a la industria un mercado dependiente en el que las firmas pudieran operar inefi-

cientemente sin preocuparse por la utilización total de su capacidad instalada, el empleo de tecnologías adecuadas o el aumento de niveles de calidad y productividad.

De esta forma, se originaron costos y precios altos, lo que frenó la exportación de productos manufacturados, así como la exportación de bienes primarios que utilizan insumos industriales.

Otro rasgo del proteccionismo debido a un largo periodo de sustitución de importaciones, se reflejó en que la industria de exportación recibía insumos domésticos que habían sido substituidos, pero a un precio mayor al que se establecía en el exterior debido al tipo de cambio sobrevaluado.

El modelo de sustitución se caracteriza principalmente por su dependencia a la capacidad de importación generada en otros sectores, a medida que avanza en la sustitución de importaciones se va reduciendo el arco de posibilidades lógicas del propio modelo; el paso de la sustitución de bienes de consumo no duraderos a la de bienes intermedios y de consumo duraderos.

La primera etapa transcurrió caracterizándose por un crecimiento sostenido pero con un incremento en los precios internos a causa de la inestabilidad de los mercados externos.

Durante esta etapa la política económica estuvo orientada a promover la expansión y desarrollo industrial en México. Lo que dejó fuertes efectos negativos en la economía, así como: fluctuaciones en el tipo de cambio, inflación y déficit en la balanza en las finanzas públicas como en la cuenta corriente, creando desequilibrios internos y externos.

Segunda etapa (1955-1970)

Esta etapa del modelo estuvo caracterizada por endeudamiento con el exterior para poder financiar al gasto público. Sin embargo, no todo fue tan negativo, ya que durante el “periodo de desarrollo estabilizador”, es decir, durante el sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964) se dio el crecimiento sostenido con una inflación inferior a 5% y una estabilidad cambiaria⁵.

Más tarde llegaría a la presidencia del país Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) con el cual se continuó con un crecimiento sostenido sin inflación y con estabilidad cambiaria, de esta forma, y continuando con la política económica de sexenios anteriores hubo protección arancelaria, subsidios, exenciones de impuestos, control oficial de las organizaciones obreras, control salarial, liberalización de precios, etc.

A partir de la Segunda Guerra Mundial (SGM) los gobiernos se entrometieron fuertemente en la economía: aranceles, subsidios y exenciones fiscales. La demanda externa aumentó y con ello la economía nacional. Para combatir la inflación se utilizó una política monetaria restrictiva y un estricto control del presupuesto. La devaluación fue necesaria para evitar la

⁵ Economía mexicana: evolución reciente y perspectiva. Jaime Ríos, http://mx.geocities.com/gunmm_dream/modelo_sustitucion_y_evolucion_economica.html

fuga de capitales y fomentar la agricultura y la ganadería. La intensa participación del Estado necesitó de una reforma fiscal, como fue la introducción del impuesto sobre la renta (ISR). La minería y la agricultura financiaron las exportaciones.

Para combatir la inflación que dejó el periodo anterior se usó estabilidad cambiaria. La economía creció 6.2%⁶. Pero la demanda por importaciones no disminuía, las exportaciones no las cubrieron y se utilizó la deuda externa. La falla radicó en la incapacidad de promover las transformaciones económicas, sociales y políticas para modificar significativamente los modelos de producción, distribución y consumo. La inversión del Estado debió centrarse en alto riesgo y a largo plazo. El alto déficit impuso la necesidad del financiamiento del Banco de México.

No se generaba el tan esperado crecimiento a largo plazo, obstaculizado principalmente por el desequilibrio externo y otros fuertes problemas de estructura como el financiamiento externo, la ausencia de una eficiente reforma fiscal, la completa nulidad del sistema financiero, la baja propensión al ahorro, la mala estructura y concentración demográfica, y desde luego, la mala distribución del ingreso.

Con todo lo anterior, seguía siendo indispensable la participación del Estado en la economía. El principal instrumento era la banca mixta, o más bien, pública. La política dictada fue el distanciamiento del capital foráneo.

Durante el periodo 1955-1970 la economía mexicana se orientó más hacia el mercado interno ya que se asiste a una profundización de la industrialización por sustitución de importaciones vía el incremento del proteccionismo comercial.

Como resultado de este incremento de los apoyos gubernamentales a la industria, la composición sectorial del producto interno bruto experimentó cambios importantes a favor de la industria en detrimento del sector agropecuario y los servicios.

No obstante, el incremento de los apoyos gubernamentales a la industria no solamente propició un cambio en la composición sectorial del producto interno bruto y de la fuerza de trabajo a favor de la industria y en detrimento sobre todo del sector agropecuario, sino que también se manifestó en mayores tasas de crecimiento del PIB industrial en su conjunto y del PIB de todas sus ramas, a excepción de la industria de la construcción, en relación al periodo 1940-1955.

A partir de 1955 empieza a disminuir el gasto público destinado al sector primario, para canalizarlo a áreas consideradas de mayor prioridad, fundamentalmente, actividades industriales y en menor medida, obras de beneficio social como educación, salud, vivienda, etc. También en esta época pierde impulso la realización de nuevas obras hidráulicas y se da prioridad a la conclusión de obras de distribución de las aguas alrededor de las presas cons-

⁶ Economía mexicana: evolución reciente y perspectiva. Jaime Ríos, http://mx.geocities.com/gunnm_dream/modelo_sustitucion_y_evolucion_economica.html

truidas con anterioridad; asimismo, se descuidaron actividades menos costosas y de suma importancia para el desarrollo de la infraestructura hidráulica del país, como la construcción de obras menores de irrigación con aguas del subsuelo en las regiones agrícolas más densamente pobladas –como la zona centro– y el mantenimiento o rehabilitación de las obras hidráulicas ya construidas.

En 1966 se creó el programa maquilador, para estimular el establecimiento de plantas intensivas en mano de obra fuertemente vinculadas a la exportación, a lo largo de la frontera norte, ofreciendo un acceso exento de impuestos para la importación de insumos y maquinaria, además de la exención del impuesto al valor agregado (IVA) y del impuesto sobre la renta (ISR). Previendo un impacto negativo en la producción local, en el programa se limitaron las ventas de las maquiladoras en el mercado interno a un pequeño porcentaje de las ventas totales.

Algunos de los instrumentos usados para dar incentivos fiscales a los exportadores fueron los certificados para el reembolso de impuestos (Cedis) y los certificados para el estímulo fiscal (Ceprofis). Aunado a ello, los bancos de desarrollo y algunas entidades públicas, así como los bancos privados, aseguraron el soporte financiero para subsidiar las actividades industriales, sin embargo, hubo poco seguimiento y falta de supervisión.

La estrategia en su conjunto transformó al país de una economía agraria a una sociedad urbana y semi-industrial.

Tercera etapa (1970-1982)

Mientras el país se encontraba bajo la presidencia de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), llegó la crisis, esto debido a todas las irregularidades económicas que se venían arrastrando de sexenios anteriores, como el fuerte gasto público, financiado por una excesiva oferta monetaria, endeudamiento externo, y un fuerte déficit en la balanza de pagos, creando una situación adversa para la economía, caracterizada por un crecimiento notable en la inflación, se devaluó el peso, aumentaron las importaciones de alimentos, creció la deuda externa y la fuga de capitales.

Ya para el siguiente sexenio con José López Portillo (1977-1982) se da un auge petrolero que beneficia las expectativas de nuestro país, y esto constituiría la base del resurgimiento de México a la recuperación económica. Con esta confianza adquirida por las exportaciones del petróleo, se agudizan las políticas de expansión fiscal y monetaria, es decir, mayor gasto público y mayor creación de dinero; creando un nivel de inflación con tendencias al alza que produciría una pérdida de competitividad con el exterior. Esta política económica trajo consigo un estancamiento en las exportaciones aunado a una recesión mundial, donde los países del resto del mundo adoptan políticas restrictivas.

A partir del 31 de agosto de 1976, la Secretaría de Hacienda y crédito Público anunció el cambio de paridad del peso y la política de flotación de la moneda. Es así, como después de

22 años con un régimen de tasa de cambio fija (desde 1954), México devaluó su moneda de 12.50 a 19.70 pesos por dólar⁷.

Durante ese mismo año ocurrió la esperada devaluación, que demostró todos los problemas de raíz que se venían arrastrando desde tiempo atrás. Después de la depreciación surgieron los efectos positivos como la competitividad y la llegada de capital, cortes al gasto público y la eliminación del encaje legal. El petróleo llegó y salvó a la economía, la inversión del gobierno se necesitó para lograr la producción; de nuevo se necesitó del ámbito externo. Otra vez se hicieron ajustes fiscales como la creación del IVA. El país se endeudaba para pagar intereses, un círculo vicioso del que nunca se sale. Además el precio del petróleo cayó en 1981. Las reformas necesarias fueron en el recorte del gasto, en las variables externas y en el tipo de cambio.

70

Las razones aducidas para la devaluación fueron que, ante la relativa inflexibilidad para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones, el tipo de cambio hasta entonces vigente amenazaba la situación de la balanza de pagos. Esto a su vez, ponía en peligro la capacidad del aparato productivo para seguir creciendo y generando empleos.

Pese a ello, México no implantó medidas típicas de ajuste recomendadas por el FMI debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha externa. A través del empleo de las divisas generadas por la exportación del petróleo y del crédito externo como instrumentos de financiamiento se pudo tener mayor independencia en torno a las decisiones de política económica; así, en lugar de la liberación comercial se inició la racionalización gradual del proteccionismo.

No se contrajo la demanda agregada, ya que se aceleró la inversión, principalmente del sector público, aumentando paralelamente el Estado su participación en la economía, sobre todo mediante inversiones en el sector petrolero.

El no haber utilizado el petróleo como una verdadera palanca de desarrollo, sino sólo como un instrumento de ajuste, ocasionó que el desequilibrio externo apareciera, una vez más, como la restricción fundamental al crecimiento.

Es así como la economía evidenció una clara situación de petro-dependencia externa, mono-exportación, dependencia financiera del petróleo y tendencia a la dependencia fiscal por un solo concepto de recaudación.

El gran crecimiento del endeudamiento puso fin al crecimiento que se había alcanzado. El estancamiento del sector agrícola, la fragilidad del sistema financiero y la erosionada cadena productiva tuvieron altos costos para el crecimiento. Fue necesario reformar la banca privada.

Aumentó la inversión al sector exportador, sobre todo el no petrolero. La gran carga era la deuda, se renegoció no para aplazar los pagos, sino para disminuirlos. La nacionalización

⁷ Secretaría de Hacienda y crédito Público, en Numérica No. 24, México, septiembre 1976.

de la banca en 1982 se tomó como medida de urgencia ante la extrema situación de deuda externa.

En la medida en que el gobierno aumentó el gasto público disminuyó la inversión del sector privado, sobre todo de la pequeña y mediana empresa. Al colocar parte de los valores gubernamentales en la banca comercial para financiar su déficit presupuestal, el gobierno mermó recursos para financiar proyectos de inversión de las empresas privadas, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas ya que las grandes pudieron recurrir a los préstamos de la banca internacional. Esa situación, junto a la ausencia de una política monetaria y del crédito de “acompañamiento” por parte del Banco de México, no permitió a la economía fluir con celeridad. Cabría esperar que a la política fiscal expansiva del gobierno le correspondiera una política monetaria y del crédito también expansionista por parte del Banco de México, cosa que desafortunadamente no ocurrió.

Cabe destacar, que muchos de los proyectos productivos que se echaron a andar durante la gestión echeverrista no rindieron los frutos esperados debido a la falta de planeación adecuada, a los ineficientes manejos financieros, a los infaltables casos de corrupción y al afán por verlos terminados antes de que finalizara el sexenio. De manera tal que se dio ahí un desperdicio importante de recursos que eran vitales para sostener el ritmo de crecimiento de la economía del país.

El crecimiento económico moderado, la elevada inflación y la crisis de balanza de pagos de 1976 se tradujeron en más desempleo y en una disminución importante del poder adquisitivo de sueldos y de salarios, en tanto que la distribución familiar del ingreso permaneció casi inalterada. En suma, ni crecimiento económico que garantizara el pleno empleo ni reparto equitativo del escaso ingreso nacional generado entre 1971 y 1976. Las clases populares, alternativamente identificadas con la esfera baja del consumo, fueron las más perjudicadas por esta extraña combinación de escaso crecimiento económico y elevada inflación, cuando paradójicamente las políticas económicas echeverristas pretendían mejorar el bienestar de las clases más desprotegidas.

El período de 1977-1982 fue una etapa de transición de la política económica de nuestro país. Se pasó de instaurar una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, que había derivado en la devaluación y en la crisis de 1976, a otra cuyo sustento era la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del acelerado crecimiento económico. Esto, tarde o temprano, condujo a la economía nacional a la trampa de la denominada petrodependencia externa y a la de sustitución de importaciones.

Conclusión

La estrategia de sustitución de importaciones fue un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y de políticas de protección, fomento y regulación. Sin embargo,

este proceso resultó ineficiente considerando que el mismo objetivo pudo haberse logrado con menor sacrificio de recursos para el país. Es así como considero que este proceso es un claro reflejo del carácter permanente y excesivo de la estructura proteccionista. Ya que la protección indiscriminada sólo sirvió para financiar a costa del déficit público empresas cada vez menos competitivas y más incompetentes.

Podemos explicar sencillamente las etapas de este proceso de industrialización de la siguiente forma:

- Primera etapa, que va de 1940 a 1955, se sustituyeron principalmente bienes de consumo no duraderos y se importan bienes intermedios de origen industrial y bienes de capital. Las divisas para financiar tales importaciones se obtuvieron mediante las exportaciones agrícolas gracias a la modernización del sector y a las políticas agropecuarias implementadas durante el cardenismo.
- Segunda etapa, que va de 1955 a 1970, se profundiza la producción de bienes intermedios y de consumo duradero, las divisas para importar los bienes de capital que el proceso demandaba se obtuvieron mediante préstamos del exterior y de la inversión extranjera directa.
- Tercera etapa, que va de 1970 a 1982, se tratan de producir internamente algunos bienes de capital, sobre todo aquellos ligados a la industria petrolera y eléctrica. Las divisas necesarias provinieron de las exportaciones petroleras y de los créditos del exterior.

Bibliografía

- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos “Origen de la Crisis Industrial, el Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones, un Análisis Preliminar”, en Rolando Cordera (compilador), *Desarrollo y crisis de la Economía Mexicana*, FCE, México, 1981.
- Ríos, Jaime “Economía mexicana: evolución reciente y perspectiva” http://mx.geocities.com/gunnm_dream/modelo_sustitucion_y_evolucion_economica.html
- Secretaría de Hacienda y crédito Público, Numérica No. 24, México, septiembre 1976.
- Sosa Barajas, Sergio Walter, *La sustitución de Importaciones en el crecimiento económico de México*, Editorial Tlaxcallan, México, 2005.
- Villareal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero*, México, 2000.
- Zorrilla Salgado, Juan Pablo, “Globalización. Integración Internacional y Apertura Económica 05/2004” <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/histomex.htm>

LA ADMINISTRACIÓN. UN ANÁLISIS CRÍTICO

Melissa Vianey Díaz Rocha*

73

Resumen

Un ensayo crítico sobre la formación de administradores que pretende mostrar los mecanismos socializadores del discurso administrativo para lograr la eficacia, la excelencia o la calidad en los ámbitos laborales. Se realiza un análisis crítico de este discurso abordando sus frases y palabras más comunes y que por la cotidianidad de su uso se obvia su significado, su genealogía y el contexto en el que se abordan. En este sentido, propone a los profesionales de la administración pensar desde nuevos horizontes las palabras claves del discurso administrativo, el contexto en el que se utilizan y los alcances que genera en los demás. Propone también a la administración hacerse cargo de procesos claves, reconstruir sus prácticas para una vida distinta, la administración como posibilitadora de mundos y formas de organización diferentes.

Palabras claves

Administración, análisis crítico, prácticas administrativas, recursos.

Clasificación JEL: M10, M19

Introducción

Administración, ser administradora, la administradora, ¿de qué?, ¿de quién?, ¿para qué?, ¿para quién? Estas preguntas no me las planteé cuando ingresé a la licenciatura en administración hace seis años, inicié con las ilusiones que este mundo globalizado promete a un administrador y, en general, a cualquier estudiante que no se haya detenido un momento a observar su contexto con unos ojos al menos un poco críticos. Esas promesas que más tarde

* Licenciada en Administración, Asistente de la investigación *Psicoanálisis y formación profesional*, del Departamento de Administración, UAM Azcapotzalco.

se convertirían en fantasmas, rondaban entre el dinero, el reconocimiento, el poder, la ilusión de ser “la gran empresaria”, el éxito, el liderazgo y mucho más. Pues bien, hace dos años que concluí la licenciatura y la prometida ilusión parece difícil de alcanzar: ni mucho dinero, ni poder, ni liderazgo, ni mucho menos la “gran empresaria”, ¿reconocimiento? sólo el que yo me doy. Entonces el papel elegante que reza “Licenciada en administración” parece que no es suficiente para obtener todo aquello, luego entonces me pregunto ¿qué pasó con ese mundo prometido? ¿En dónde está? ¿Quién lo promete? ¿A quién le pertenece? Más aún, ¿qué es un administrador? ¿Qué está destinado a decir, hacer, pensar? ¿Por qué parece necesario que un administrador crea que toda la vida es administrable y que al lograrlo alcanzará el tan anhelado éxito? Estas preguntas, tan elementales, las fui configurando muy despacio casi al final de la licenciatura, para posteriormente pensarlas de manera crítica y reflexiva en un seminario llamado “Construcciones en administración en un mundo complejo” bajo el abrigo de una investigación denominada *Psicoanálisis y formación profesional*. Ahí fue posible atreverse a pensar en una concepción del mundo distinta a las ilusiones arriba descritas, me encontré con la *posibilidad* de re-pensar mi profesión para observarla desde una postura reflexiva y entonces operarla ya no con el fin último de liderazgo, dinero y poder; sino con el propósito de *utilizarla* a favor de la sociedad, concibiendo otras formas de organización tendientes a lo colectivo y a la satisfacción de las necesidades de la población.

Este ensayo se refiere a lo normal, a aquello que en la práctica administrativa es tan cotidiano que naturaliza un mundo que, con un análisis crítico de por medio, se percibe oscuro, falso, pero que sin embargo está disfrazado de éxito y placer.

El discurso administrativo. Un discurso desvalido

Sociedad anónima, persona moral, familia, compañía, recursos humanos, recursos naturales, equipos de trabajo, ejecutivo, empleado, calidad, éxito, ganar-ganar, excelencia, capital; son algunas de las palabras más utilizadas en el discurso administrativo, no sólo porque exigen una práctica particular, sino porque en este discurso, son manejadas como parte de un lenguaje cotidiano, de un lenguaje *normal* que difícilmente se piensa, pero que se utiliza indiscriminadamente para obtener algo a cambio. Siguiendo la obra de Cornelius Castoriadis (1997) es posible afirmar que estas palabras forman parte del imaginario social instituido del administrador, de aquel mundo que le preexiste y al que generalmente le otorga un origen extra social, naturalizándolo al grado de aplicarlo de manera descontextualizada, sin pensar en dónde lo coloca, a qué lo lleva y qué convoca en los demás. Si lo que se pretende es rebasar esta perspectiva, será necesario analizar estas palabras clave desde una visión que ensaye la posibilidad de evidenciar lo que hay en ellas y lo que no es normal al utilizarlas. En las líneas subsecuentes intentaré abocarme a tal empresa:

Resulta interesante, por ejemplo, descubrir que en el discurso administrativo se utilizan palabras como *ejecutivo* para designar a aquella persona que mantiene un cargo importante

dentro de una organización, generalmente se le atribuye liderazgo y capacidad de organizar porque *ejecuta* acciones determinadas. Sin embargo, al reparar en el significado más literal de esta palabra, encontramos que también hace referencia al que mata, al que ejecuta en una guerra o en un enfrentamiento. ¿Hay posibilidad de ejecutar/matar dentro de una empresa? Si es así ¿a quién se ejecuta? Acaso el despido, el trato inhumano, las horas extra sin retribución alguna, etcétera, serán formas de ejecutar/matar sujetos en una organización.

Por otro lado, es común escuchar dentro de la jerga administrativa frases como “somos una *familia*”, en la que se intenta introyectar en los trabajadores un sentimiento de amor y de respeto hacia la organización, como sucede con la familia tradicional. Ahora bien, si se hace un análisis riguroso, notaremos que de hecho las relaciones sentimentales con compañeros de trabajo están prohibidas en la mayoría de las organizaciones, observaremos además que los miembros no son hermanos, ni padre, ni madre; son, por el contrario, formalmente nombrados *recursos humanos*. Los integrantes de esta “familia” son *recursos*, los cuales en su sentido más literal hacen referencia a *algo* que es utilizable, empleable. Así, a la persona se le minimiza en el mejor de los casos, al nivel de un recurso, en otros casos se le llamará *capital*, aquel que existe para invertir y del que sólo se espera ganancia económica. ¿Qué clase de familia es esta?

Entrando ya en el tema de recursos, valdría la pena reflexionar también sobre los *recursos naturales*. Aquello que un día fue denominado como madre naturaleza (sujeto, ser vivo) y que recibía tributo y respeto, se convierte para el discurso administrativo en un *input*, en un insumo tratado como inagotable (objeto, muerto), al respecto Chamizo apunta “así, la naturaleza aparece como un objeto en cierto sentido inerte, que resulta propicio para la expresión de la pulsión de destrucción” (2004:7) Ante tales hechos pensemos ¿quién denominó *recurso* al ser humano y a la naturaleza? ¿Cómo se decidió que la vida y la fuente de la misma podían ser insumos utilizables y transformables en mercancías? Recordemos que a partir de la revolución industrial las formas de producción son modificadas de manera drástica, desde esta época “el hombre estableció una dependencia ‘inhumana’ respecto a las relaciones materiales” (2004:8) comportamiento que indudablemente continúa hasta nuestros días. Casualmente, la administración surge en ésta misma época en las fábricas construidas para “transformar” los recursos naturales en productos.

Con respecto a la estructura y forma de organización de las empresas, también hay mucho que observar. Analicemos por ejemplo, el término *sociedad anónima*, en él se hace referencia a una “expresión jurídica por la que se encauza una **actividad de índole económica o empresarial** y que se define por algunas singularidades en el área de las sociedades mercantiles. Como tal **es un instrumento destinado a reunir el capital.**” (Encarta, 2008)¹ Sin embargo, originalmente llamamos *sociedad* al conjunto de ciudadanos, familias, pueblos; que se ca-

¹ Las negritas son mías

racterizan por tener culturas, costumbres, formas de relación particulares y cuyo fin no es precisamente la acumulación de capital, además de tener actividades que van mucho más allá de lo económico. Ahora bien ¿por qué utilizar precisamente el término *sociedad* para denotar algo que en el fondo tiene intereses y objetivos definitivamente disímiles? El término sociedad (visto desde la segunda acepción aquí planteada) fue considerado por Aristóteles como un organismo vivo, entonces ¿por qué adoptar este mismo término para un ente eminentemente económico? Acaso será que ello legitime pugnas por los derechos y por las posibilidades que una sociedad civil posee. En este contexto, cuando apuntan “empresa socialmente responsable” ¿a qué sociedad se refieren? ¿Con quién son “responsables”? seguramente serán dos cosas distintas ser responsables con la sociedad en general que con la anónima.

Ya se analizó el aspecto de sociedad, queda aún reflexionar sobre la segunda palabra de la frase: *anónima*. Formalmente se asegura que es sociedad anónima porque su característica principal es que cada socio aporta una parte del capital y no responde de modo personal a las deudas de dicha sociedad. Sin embargo, algo oscuro se esconde detrás de este anonimato ¿quién es el anónimo? Es el socio, el que aporta el capital, el dueño, aquel que justamente no responde de manera personal a las dificultades de la organización y cuya presencia es latente pero invisible, se filtra a través de políticas, decisiones y prácticas que generalmente disienten de las necesidades de los trabajadores pero que deben ser ejecutadas por el que sí es visible: el administrador. Así, el que no se ve ejerce un poder exagerado sobre el otro, se oculta en su transparencia y permite que las prácticas del segundo sean cada vez más recalcitrantes en aras de salvaguardar aquello que no conoce de sí, pero que intuye es lo más importante de la organización: el capital. Piere Legendre en su texto *El amor del censor* (1979) explica esta relación haciendo analogía con el dogmatismo del medioevo en el que Dios, como invisible, es todopoderoso y por lo tanto se le teme, se somete el ser humano a él para no recibir sus castigos, porque, en la medida en la que no se le conoce, no se sabe tampoco la inmensidad de su furia. Muy conveniente, en la sociedad *anónima* esta invisibilidad del dueño hace que el administrador tema, sumergiéndolo en un mundo de “o tú o yo” como si todo fuera completamente radical, negándole entonces la capacidad de negociar para encontrar matices, puntos intermedios que brinden otras posibilidades.

Si pensaba el lector que había sido suficiente con el análisis de sociedad, aún falta pensar en la forma jurídica de denominar a la empresa: *persona moral*. Considero que no es necesario profundizar demasiado, ahora las palabras toman otro sentido: *persona* sinónimo de *ser humano*, *moral* sinónimo de *honesto*, *decente*. Plantearé el análisis a nivel de preguntas ¿por qué una empresa que explota menores de edad tiene de entrada la calidad de moral? Más aún ¿por qué esa empresa tendría que ser una *persona*? ¿Qué implica? ¿Tiene acaso los mismos derechos que la persona – ser humano?

El hecho de no cuestionar estas incoherencias no hace más que naturalizar la práctica, legitimarla y, por tanto, ser parte silenciosa e ignorante de ella. Considero que en la medida en

que callamos y actuamos sin reflexionar, legitimamos al anónimo, somos cómplices de ello. En este sentido, Étienne De La Boétie en su *Discurso de la servidumbre voluntaria*, revela esta dolorosa verdad: “Son entonces los pueblos mismos quienes se dejan o, más bien, se hacen dominar, puesto que cesando de servir serían libres. Es el pueblo el que se avasalla, el que se corta la garganta; el que, teniendo la elección de ser siervo o de ser libre, deja la libertad y toma un yugo, consiente a su mal, o más bien lo persigue” (De La Boétie, 2003:19)

La expresión de un discurso desvalido: Violencia institucional

Ahora cabe preguntarse sobre las expresiones que este discurso legitimado socialmente tiene en las prácticas cotidianas de la organización. Partiré de cuestionarme ¿cuál es el papel que ocupa el administrador en este discurso? ¿A qué está convocado? Como lo mencionaba anteriormente, el administrador está destinado a ejecutar la política, aquella norma que es generada desde “arriba” y que pocas veces entiende de fondo, lo que lo coloca en “la posición incómoda” porque, por un lado, también es un trabajador al servicio del capital igual que los demás, sin embargo dentro del discurso, él es el líder, el exitoso, el capaz. Esta posición incómoda resulta de intentar operar estas acciones que proceden de un lugar que tiene intereses diferentes al lugar donde realmente se llevarán a cabo. El administrador se sitúa entonces “en medio” con la ilusión de poder por un lado, pero con la disidencia del trabajador que le enfrenta las situaciones que no fueron pensadas por el que diseñó la política o la norma, sin embargo, para seguir siendo el líder, él deberá ponerlas en práctica. Esta situación tan perversa, lleva al administrador a la ejecución de decisiones violentas cuyos impactos desconoce pero que son de una magnitud impresionante porque impactan justo en la subjetividad de las personas, ya no en el trabajo, sino en su vida personal. Estos impactos son violentos en la medida en la que se desarticulan del contexto del trabajo en sí, para convertirse en objetivos a lograr, en pequeñas metas que ponen de manifiesto la carencia de un proyecto congruente. Por ejemplo, el querer alcanzar la *excelencia* puede convertirse en un fin desquiciante en sí mismo y no en el medio para que una empresa pueda lograr sus objetivos y aportar algo significativo a su comunidad.

La posibilidad. Vislumbrando un mundo diferente

Ante este panorama ahora me pregunto ¿quedan posibilidades? ¿Hay otras formas de administrar? Convencida estoy de que sí. El hecho de reflexionar y de re-pensar la administración me ha brindado la posibilidad de encontrar rutas, salidas, pequeños intersticios que considero nos hacen diferentes y nos colocan en la posición de seres autónomos, capaces de crear nuestra propia práctica administrativa, una pensada, razonada, contextualizada. A esta *posibilidad* le he podido poner nombre gracias a Castoriadis, cuando afirma que:

El parentesco entre filosofía y política consiste en el hecho de que las dos apuntan a nuestra libertad, a nuestra autonomía –como ciudadanos y como seres pensantes- y que en los dos casos hay, en el inicio, una voluntad -reflexionada, lúcida, pero voluntad de todos modos- que apunta a esta libertad [...] La pertinencia política de la filosofía es que la crítica y la elucidación filosófica permiten destruir precisamente los falsos presupuestos filosóficos (o teológicos) que han servido tan frecuentemente para justificar los regímenes heterónomos [como el administrativo]. (Castoriadis, 1997:97)

Así, este pensador Griego me brindó la oportunidad de ver a la administración como un ejercicio que permite apuntalar la libertad, siempre y cuando se conciba como un acto político con sustentos filosóficos y reflexivos. De esta manera, la administración deja de ser el falso mundo prometido de excelencia y poder, para convertirse en una posibilidad de gestionar un mundo mejor, sustentable, vivible para todos, donde todos incluye verdaderamente a todos: seres humanos, animales, naturaleza.

Bibliografía

- Ayala Blanco, Luis Alberto (2003), “Prólogo” en *Discurso de la servidumbre voluntaria* de Étienne de la Boétie, Barcelona, Tecnos.
- Castoriadis, Cornelius (1997), *El avance de la insignificancia*, Buenos Aires, Eudeba.
- Castoriadis, Cornelius (1998), *Hecho y por hacer. Pensar la imaginación, en Encrucijadas del laberinto V*, Eudeba, Buenos Aires.
- Castoriadis, Cornelius (2000), *Ciudadanos sin brújula*, Ediciones Coyoacán, México p. 93-112.
- Encarta 2008. Microsoft.
- Ramírez Grajeda, Beatriz (2004), *Administración y sustentabilidad*. México, UAM Azcapotzalco.