

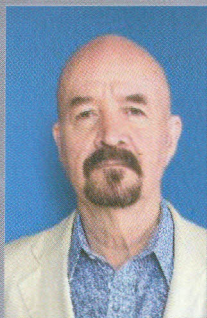
Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico

Ernesto Henry Turner Barragán, José Ernesto Rangel Delgado
(Coordinadores)

Universidad
Autónoma
Metropolitana

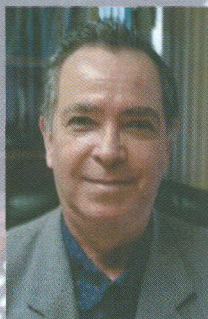


Casa abierta al tiempo Azcapotzalco



Ernesto Henry Turner Barragán

Académico del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco desde 1984. Es Doctor en Economía por la Universidad de París - X. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (CONACYT), y actualmente, Coordinador del Centro de Estudios Asia Pacífico (CEAPEC) de la UAM-A.



José Ernesto Rangel Delgado

Académico de la Universidad de Colima desde 1994. Es Doctor en Economía sobre países en desarrollo: Asia, África y América Latina, por la Academia de Ciencias de Rusia (1991), Director del Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico-Centro de Estudios APEC (2001-2021), miembro honorario del Pacific Circle Consortium del Sistema Nacional de Investigadores (Nivel I).

Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico

Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico

Ernesto Henry Turner Barragán
José Ernesto Rangel Delgado
(Coordinadores)

Universidad
Autónoma
Metropolitana



Casa abierta al tiempo Azcapotzalco

Universidad Autónoma Metropolitana

Rector General

Dr. Eduardo Abel Peñalosa Castro

Secretario General

Dr. José Antonio De Los Reyes Heredia

Unidad Azcapotzalco

Rector

Dr. Oscar Lozano Carrillo

Secretaria

Dra. María de Lourdes Delgado Núñez

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Director

Mtro. Miguel Pérez López

Secretario Académico

Lic. Gilberto Mendoza Martínez

Jefe del Departamento de Economía

Dr. Sergio Cámara Izquierdo

Coordinador de Difusión y Publicaciones

Dr. Alfredo Garibay Suárez

Primera edición, 2021

© **Universidad Autónoma Metropolitana**

Unidad Azcapotzalco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Coordinación de Difusión y Publicaciones

Av. San Pablo 180, Edif. E, Salón 004, Col. Reynosa Tamaulipas,

Alcaldía Azcapotzalco, C.P. 02200,

Ciudad de México, Tel. 53189109

www.publicacionesdcsh.azc.uam.mx

ISBN de la colección Economía: 978-607-477-111-4

ISBN de la obra: 978-607-28-2147-7

Se prohíbe la reproducción por cualquier medio sin el consentimiento
del titular de los derechos patrimoniales de la obra.

Impreso en México / Printed in Mexico

Índice

Reconocimientos y agradecimientos	17
Introducción	19
José Ernesto Rangel Delgado y Ernesto Henry Turner Barragán	
ASIA-PACÍFICO Y REGIONES DE MÉXICO	19
EL NORESTE DE ASIA	27
EL SURESTE DE ASIA	41
MÉXICO Y COLIMA	45
Asia-Pacífico y regiones de México	51
Capítulo 1. Importancia de la Cuenca del Pacífico y de la región Asia-Pacífico para México	53
Ernesto Henry Turner Barragán y José Ernesto Rangel Delgado	
INTRODUCCIÓN	53
TRES ETAPAS PARA LA COMPENSIÓN DE LA CUENCA DEL PACÍFICO	57
CONVERGENCIA HACIA LA CUENCA DEL PACÍFICO	72
BENEFICIOS PARA MÉXICO	75
A MANERA DE CONCLUSIÓN	78
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	79
Capítulo 2. Estrategias de desarrollo y políticas públicas para incentivar la competitividad del comercio e inversión entre la Región Centro-Occidente de México y Japón	81
América Ivonne Zamora Torres	
INTRODUCCIÓN	81
POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO Y JAPÓN	83

MÉXICO	83
JAPÓN	85
ANÁLISIS COMPARATIVO MÉXICO Y JAPÓN	88
ÁREAS DE OPORTUNIDAD EN JAPÓN PARA LA REGIÓN	
CENTRO-OCCIDENTE	91
SECTOR DE ALIMENTOS PROCESADOS	92
SECTOR AUTOMOTRIZ	95
SECTOR ELÉCTRICO	97
SECTOR DE INDUSTRIAS CREATIVAS	99
SECTOR SERVICIOS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (TI)	
Y SERVICIOS AL PRODUCTOR (BPO)	100
SECTOR FARMACÉUTICO	101
ESTRATEGIAS Y PROPUESTAS DE POLÍTICA PÚBLICA	102
CONCLUSIONES	108
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS ELECTRÓNICAS	109

Capítulo 3. Desarrollo y competitividad del Pacífico mexicano 113

Ernesto Henry Turner Barragán y José Ernesto Rangel Delgado

INTRODUCCIÓN	113
1. MARCO TEÓRICO: LA TRADICIÓN, EL MANDO Y EL MERCADO	114
EL MERCADO	118
ETAPAS DE DESARROLLO CAPITALISTA	123
2. DESCRIPCIÓN DEL PACÍFICO MEXICANO	125
3. DESARROLLO ECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO DE MÉXICO Y DEL	
PACÍFICO MEXICANO	129
REGIONALIZACIÓN DEL TERRITORIO DE LA REPÚBLICA MEXICANA	
Y DEL PACÍFICO MEXICANO	130
4. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO Y DEL PACÍFICO MEXICANO	138
ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO	138
EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO EN MÉXICO	147
5. CARACTERÍSTICAS DEL PACÍFICO MEXICANO	
Y LAS SUBREGIONES QUE LO INTEGRAN	150
LA REGIÓN DEL PACÍFICO NORTE	150
LA REGIÓN OCCIDENTE	159
REGIÓN DEL SUR	170
NIVELES DE POBREZA EN LOS ESTADOS DE LA REGIÓN SUR	
DEL PACÍFICO MEXICANO	177
6. CIUDADES, MERCADO, DESARROLLO E INNOVACIÓN	178
7. COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES DEL PACÍFICO MEXICANO	181
CONCLUSIONES	185
BIBLIOGRAFÍA	192

Capítulo 4. Estrategias y políticas públicas para impulsar el desarrollo y competitividad de una nación, sus provincias y municipios	193
Alberto Francisco Torres García, Judith Juárez Mancilla y Plácido Roberto Cruz Chávez	
INTRODUCCIÓN	193
REFLEXIONES CONCEPTUALES	194
COMPETITIVIDAD: LA DEFINICIÓN DE LÍNEAS DE ACCIÓN	200
CONSIDERACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA IMPULSAR EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE UNA NACIÓN, SUS PROVINCIAS Y MUNICIPIOS	207
CONCLUSIONES	211
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	212
 Capítulo 5. Competitividad y regulación de empresas en México y China. Una perspectiva de los <i>rankings</i> mundiales	215
Juan González García, José Manuel Orozco Plascencia y Ángel Licona Michel	
INTRODUCCIÓN	215
SOBRE LOS CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD Y REGULACIÓN DE EMPRESAS	218
<i>COMPETITIVIDAD</i>	218
<i>REGULACIÓN DE EMPRESAS</i>	219
COMPETITIVIDAD EN MÉXICO Y CHINA: 2015-2016	220
RESULTADOS DEL IGC (2015-2016)	222
PILAR 1. REQUERIMIENTOS BÁSICOS: REGISTRA 4 COMPONENTES	224
PILAR 2. POTENCIALIZADORES DE EFICIENCIA (REGISTRA 6 COMPONENTES)	225
PILAR 3. INNOVACIÓN Y FACTORES DE SOFISTICACIÓN: TIENE DOS COMPONENTES	227
REGULACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO Y CHINA	228
RESULTADOS DEL EASY DOING BUSINESS (2016)	230
ESTRATEGIAS PARA UNA MEJOR COMPETITIVIDAD Y EFICIENCIA REGULATORIA	236
CONCLUSIONES	239
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	240
 El noroeste de Asia	247
Capítulo 6. Competitividad y cooperación en el desarrollo de la URSS y la Federación de Rusia	249

José Ernesto Rangel Delgado y Ángel Licona Michel	
INTRODUCCIÓN	249
DE LOS CONCEPTOS DE COOPERACIÓN, DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD	250
<i>LOS CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD, COOPERACIÓN Y DESARROLLO</i>	251
COMPETITIVIDAD	251
DESARROLLO	253
COOPERACIÓN	255
FUNDACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA URSS: DEL SIGNIFICADO DE LA “COOPERACIÓN”	256
<i>1917-1991. ASPECTOS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES</i>	
<i>DEL SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA URSS</i>	256
LA GESTACIÓN: ENTRE 1917 Y 1940	257
DE LA PRODUCCIÓN DE POSGUERRA: 1940-1985	261
DE LA PERESTROIKA Y LA GLASNOST: 1985-1991	264
LA FEDERACIÓN DE RUSIA: DEL SIGNIFICADO DE LA “COMPETITIVIDAD”	268
<i>DEL SURGIMIENTO DEL CAPITALISMO: 1991-1999</i>	269
<i>DEL RETORNO: AÑO 2000 A LA FECHA</i>	274
<i>DINÁMICA DE RUSIA SEGÚN LOS PILARES DE LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO</i>	277
CONCLUSIONES	283
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	285
Capítulo 7. El modelo de la Triple Hélice para la innovación como estrategia para el desarrollo local, evidencia de la industria creativa en la ciudad de Shanghai	289
Daniel Ricardo Lemus Delgado y Cristóbal Collignon de Alba	
INTRODUCCIÓN: LA NUEVA REALIDAD CHINA Y EL IMPULSO DE LA INNOVACIÓN	289
DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE LA TRIPLE HÉLICE DE INNOVACIÓN	293
EL CASO DE LA INDUSTRIA CREATIVA EN SHANGHAI	297
<i>LA ACADEMLA, UNIVERSIDADES INMERSAS EN LOS PROCESOS CREATIVOS E INNOVADORES</i>	297
<i>EL GOBIERNO</i>	301
<i>LA TERCERA HÉLICE: LA INDUSTRIA</i>	306
CONCLUSIONES	308
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	310

Capítulo 8. Estrategias de desarrollo y políticas públicas en Taiwán	315
Ernesto Henry Turner Barragán y Fernando Velázquez Vadillo	
INTRODUCCIÓN	315
EL DESARROLLO ASISTIDO Y EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	317
EL MODELO EXPORTADOR. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS LIGERAS EXPORTADORAS	319
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: EL TEXTIL Y LAS PRENDAS DE VESTIR	320
<i>ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LA INDUSTRIA DEL CALZADO</i>	322
<i>ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LA INDUSTRIA DEL JUGUETE</i>	323
<i>ESTRATEGIA DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LAS ZONAS DE PROCESAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES</i>	324
EL MODELO DE ALCANCE TECNOLÓGICO: 1983-1990	328
<i>LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA FABRICACIÓN DE MÁQUINAS HERRAMIENTAS</i>	330
<i>LA FABRICACIÓN DE CIRCUITOS INTEGRADOS. UN PASO OBLIGADO HACIA LA MODERNIDAD Y PLENO DESARROLLO TECNOLÓGICO DE TAIWÁN</i>	333
<i>LA INDUSTRIA INFORMÁTICA Y DE LA COMPUTACIÓN</i>	336
<i>MICROTEK INTERNATIONAL</i>	340
EL DESARROLLO DE TAIWÁN DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA DEL SIGLO XX. DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS	342
<i>EL DESARROLLO DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA DEL SIGLO XX</i>	342
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y SITUACIÓN POLÍTICA DE TAIWÁN EN EL SIGLO XXI	343
CONCLUSIONES	347
BIBLIOGRAFÍA	354

Capítulo 9. Políticas de desarrollo en Corea del Sur: lecciones para el crecimiento económico

Eduardo Mendoza Cota	357
INTRODUCCIÓN	357
SUBDESARROLLO Y POLÍTICA INDUSTRIAL: EL CASO COREANO	358
SECTORES ECONÓMICOS DINÁMICOS Y EXPANSIÓN ECONÓMICA EN COREA	359
LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA COREANA EN PERSPECTIVA	364
LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EXITOSA	368

<i>EDUCACIÓN Y CULTURA LABORAL</i>	369
<i>INTERVENCIÓN ESTATAL EN EL CRECIMIENTO</i>	
<i>MANUFACTURERO Y TECNOLÓGICO</i>	370
<i>EL ESTADO Y EL FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO</i>	371
<i>ESTRATEGIA EXPORTADORA</i>	373
LA EMPRESA COREANA Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL MODELO EXPORTADOR	
COREANO	374
DESARROLLO DE CAPACIDADES TECNOLÓGICAS	376
CONCLUSIONES Y LECCIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA	378
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	380

Capítulo 10. Estrategias de desarrollo y políticas públicas de Japón dirigidas a superar la crisis financiera y el estancamiento económico: 1985-2015

Ernesto Henry Turner Barragán; José Ernesto Rangel Delgado
y Ángel Licona Michel

INTRODUCCIÓN	383
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE 1985 AL 2000	386
<i>ANTECEDENTES</i>	386
<i>DEL ACUERDO PLAZA A LA GESTACIÓN DE LA BURBUJA FINANCIERA</i>	387
<i>CAUSAS Y DINÁMICA DE LA BURBUJA FINANCIERA DE FINALES DE LOS OCHENTA</i>	389
<i>FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO, CRISIS FINANCIERA</i>	394
<i>EL BIG BANG, LA “TERCERA APERTURA DE JAPÓN”, UNA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL</i>	395
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL NUEVO MILENIO	398
<i>POLÍTICAS PÚBLICAS DEL 2000 AL 2010.</i>	
<i>LAS REFORMAS DE KOIZUMI</i>	400
<i>POLÍTICAS PÚBLICAS DEL 2010 AL 2018. LAS REFORMAS DE SHINZO ABE</i>	404
CONCLUSIONES	406
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	411
ANEXOS	413

El sureste de Asia

Capítulo 11. Competitividad en el Sureste de Asia. Un panorama general

Maricela Mireya Reyes López

INTRODUCCIÓN	417
MARCO CONCEPTUAL	418
SURESTE DE ASIA	421
ASEAN	422
COMPETITIVIDAD Y COMPETENCIA	424
LOS DOCE PILARES DE LA COMPETITIVIDAD	427
COMPETITIVIDAD POR PAÍS	430
<i>CAMBOYA</i>	431
<i>INDONESIA</i>	432
<i>LAOS</i>	434
<i>MALASIA</i>	436
<i>MYANMAR</i>	437
<i>FILIPINAS</i>	438
<i>SINGAPUR</i>	439
<i>TAILANDIA</i>	440
<i>VIETNAM</i>	441
CONCLUSIONES	443
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	443

Capítulo 12. Fomento de la pequeña y mediana empresa en México y países selectos del sudeste asiático 447

Antonina Ivanova Boncheva y José Antonio Martínez de la Torre

INTRODUCCIÓN	447
EL FOMENTO A LAS PYMES EN APEC	450
<i>EL PLAN ESTRATÉGICO 2013-2016 DE SMEWG</i>	450
<i>LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO FINANCIERO A LAS PYMES DE LAS ECONOMÍAS DE APEC Y DE LA OCDE</i>	451
<i>COMPARACIÓN INTERNACIONAL DEL CASO DE MÉXICO</i>	453
CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN MÉXICO	458
CONCLUSIONES	467
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	471

México y Colima 475

Capítulo 13. Estrategias de crecimiento, política económica y competitividad en México 477

Ángel Licona Michel, José Ernesto Rangel Delgado
y Ernesto Henry Turner Barragán

1. INTRODUCCIÓN	477
2. CONTEXTO TEÓRICO	478

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO DE 1970 A 1980	481
ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO DE 1980 A 2015	485
POSICIÓN DE MÉXICO EN LOS PILARES DE LA COMPETITIVIDAD DE 2009 AL 2015	495
CONCLUSIONES	498
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	500

Capítulo 14. La agricultura del estado de Colima a 20 años del TLCAN. Del paraíso prometido a la crisis económica y social.

Una estrategia fallida 505

Saúl Martínez González

INTRODUCCIÓN	505
EFFECTOS DE TLCAN EN LA AGRICULTURA DE COLIMA	507
IMPACTO SOCIAL	515
TLCAN Y EL SECTOR AGROEXPORTADOR DE COLIMA 1994-2011	520
PRODUCTOS AGRÍCOLAS	523
CONSIDERACIONES FINALES	525
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS	528

Reconocimientos y agradecimientos

Esta obra reúne, como autores, a investigadores de diversas universidades, algunos, integrantes del Consorcio Mexicano de Centros de Estudios APEC (Conmex-CEAPEC), de la Red Temática Prodep, sobre Competitividad en Asia-Pacífico y de la UAM-A que en años recientes ingresó a estos dos organismos. Se gesta como un proyecto de año sabático del Dr. Ernesto Henry Turner Barragán, realizado en el Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico de la Universidad de Colima, bajo la dirección del Dr. José Ernesto Rangel Delgado, en el año 2016-2017, adecuándose a múltiples observaciones hasta que finalmente se presenta al público lector bajo el título *Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico*.

Queremos hacer un reconocimiento especial al Dr. Jürgen Harberleithner por sus consejos y recomendaciones en la elaboración del marco teórico general, donde se señala la importancia que tiene la Cuenca del Pacífico y la región Asia Pacífico para México. México no es ajeno a esta realidad, a esta geografía, historia y evolución, por lo que está llamado a jugar, cada día, un papel más dinámico que le permita insertarse en ella con ventaja y recoger los frutos de su dinámica ya que la Cuenca del Pacífico es hoy por hoy, la región económica más grande y de mayor crecimiento en el mundo.

Queremos agradecerle especialmente al Dr. Oscar Lozano Carrillo, rector de la UAM-A, por su apoyo para la publicación y

por su permanente impulso a la investigación y desarrollo de la ciencia.

Asimismo, queremos agradecer también el apoyo brindado por el Lic. Miguel Pérez López, Director de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM-A; así como el prestado por el Dr. Alfredo Garibay Suárez, coordinador de Difusión y Publicaciones conjuntamente al otorgado por la Lic. María de Lourdes Delgado Reyes, el Mtro. Jair de Jesús Castilleja Hinojosa y por el Mtro. Ihován Pineda Lara, quienes siguieron los pormenores del proceso de dictaminación, evaluación y edición, auxiliándose de los comités editoriales y equipos correspondientes.

Introducción

José Ernesto Rangel Delgado¹ y Ernesto Henry Turner Barragán²

El libro *Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico* que hemos coordinado José Ernesto Rangel Delgado y Ernesto Henry Turner Barragán, consta de 14 capítulos que se han dividido en cuatro grandes secciones, atendiendo a un criterio geográfico. La primera sección dirigida al estudio de “Asia-Pacífico y regiones de México” está integrada por los primeros cinco capítulos. La segunda y la tercera secciones analizan las estrategias y políticas públicas implementadas en “El Noreste de Asia” y “El Sureste de Asia”, ellas incluyen cinco y dos capítulos, respectivamente. La última sección, dedicada al estudio de las estrategias y políticas públicas, aplicadas en “México y Colima”, está integrada por los dos últimos capítulos.

ASIA-PACÍFICO Y REGIONES DE MÉXICO

El capítulo 1, “Importancia de la Cuenca del Pacífico y de la región Asia-Pacífico para México”, elaborado por Ernesto Turner y Ernesto Rangel constituye una base conceptual y referencial general que se elaboró como marco teórico del libro,

¹ Director del Centro de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico y del Centro de Estudios APEC, profesor-investigador de la Universidad de Colima.

² Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco y Coordinador del Centro de Estudios: CEADEC-UAM.A.

cuyo propósito es presentar elementos conceptuales que coadyuven al análisis de las estrategias de desarrollo, de las políticas públicas y de la competitividad en México y Asia-Pacífico.

El capítulo inicia señalando la relevancia de analizar las estrategias de desarrollo de los países que integran la región de la Cuenca del Pacífico con base en una formulación general que consiste en postular tres grandes etapas de desarrollo para los países: la primera etapa, de transición de una economía tradicional a una capitalista, la segunda, de desarrollo de un capitalismo maduro apoyado en un modelo exportador que permite una adecuada inserción en la economía mundial y la tercera, de asimilación, adaptación, innovación y desarrollo del conocimiento y la tecnología; ello que permitirá plantear estrategias y políticas públicas para alcanzar el desarrollo en un nuevo escenario mundial globalizado.

Se considera, por lo tanto, un replanteamiento teórico que revela las insuficiencias del planteamiento neoclásico y que aporta nuevos elementos para superarlo. En particular, se ha puesto énfasis en señalar que el Estado y los mercados no constituyen campos alternativos en conflicto y que ambos presentan fallos que deben ser superados, no por el enfrentamiento, sino por la colaboración, basándose en la complementariedad de las ventajas que cada instancia tiene derivadas de su especialización y función social propia.

La participación de México en la Cuenca del Pacífico y todo el potencial que conlleva esta región para el país representa una enorme oportunidad para crear, establecer y aplicar las políticas públicas correspondientes. No obstante, se requiere una mayor y mejor integración política, no sólo de los diferentes actores sociales en México, sino también de México como nación dentro de las dinámicas mundiales actuales para poder establecer una nación integrada interregionalmente que logre articular el enlace Estado-mercado-empresa y que alcance, con ello, una mejor inserción en la economía mundial.

En el capítulo 2 intitulado “Estrategias de desarrollo y políticas públicas para incentivar la competitividad del comercio e inversión entre la Región Centro-Occidente de México y Japón”,

América I. Zamora Torres señala el imperativo de aprovechar las potencialidades que posee México, así como la necesidad de propulsar el desarrollo de la planta productiva e industrial nacional con una visión global, conectando los desarrollos regionales de los Estados, de forma tal que el país se vincule sinérgicamente con los mercados de los países de la Región Asia Pacífico. Aunque el gobierno federal realiza diversas acciones para el impulso de la competitividad de México y el fortalecimiento de las cadenas globales de valor, mediante la negociación, firma y administración de tratados y acuerdos internacionales de comercio exterior, el grueso del comercio exterior mexicano se realiza, no obstante, con Estados Unidos, por lo que cabe preguntarse si las políticas comerciales empleadas son las idóneas para las particularidades del país y su adecuada potencialización en los mercados internacionales, ya que de no ser así, se deberían reformular las estrategias a seguir para impulsar la competitividad del comercio exterior mexicano. El objetivo del capítulo es determinar cuáles son las estrategias comerciales y de desarrollo que habrán de impulsar las capacidades productivas y la competitividad de la región Centro-Occidente de México, con base en las experiencias de los países de Asia-Pacífico, y particularmente de Japón.

La región Centro-Occidente se conforma por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas. Es la tercera región más poblada del país, después de las mesorregiones Centro y Sursureste y posee gran importancia dentro del territorio nacional por su ubicación, dimensiones, alta densidad poblacional y su aportación a la economía nacional. La región ha sido, a través del tiempo, una tierra de paso, ubicada en el cruce de rutas comerciales, hacia el norte y occidente del país., por lo que deberá constituirse en una región articuladora, en un eficaz enlace geográfico, productivo, social y cultural entre el norte desarrollado, un sureste en vías de desarrollo, el Golfo y la Cuenca del Pacífico, constituyéndose, al mismo tiempo, en la plataforma para la descentralización de la vida nacional, aprovechando su sistema de ciudades para generar un desarro-

llo más equilibrado al interior del país.

El artículo se divide en cinco apartados. En el primero se realiza una breve introducción al tema y se plantea el objetivo de investigación. En el segundo, se analiza el modelo de política comercial de México y Japón y se hace un análisis comparativo de los principales indicadores económicos de ambas economías. En el tercero, se presentan los sectores estratégicos de México con potencial de ser vinculados con socios de la Región Asia-Pacífico y particularmente, con Japón, enfocándose en la zona de estudio (región Centro-Occidente), detallando las oportunidades y sectores maduros de inversión y comercio por subsectores de la región. En el cuarto, se realizan propuestas estratégicas de desarrollo para impulsar la competitividad de la Región Centro Occidente y del país, en miras a la comercialización con Asia Pacífico y Japón. En el último apartado se presentan las conclusiones derivadas del trabajo de investigación.

En el capítulo 3, intitulado “Desarrollo y Competitividad del Pacífico Mexicano”, Ernesto Turner y Ernesto Rangel analizan el grado de avance económico y competitividad alcanzado por la región del Pacífico Mexicano conformada por los once estados del país que poseen un litoral en el océano Pacífico. El artículo inicia presentando algunas de las causas históricas por las que esta extensa región con tantas potencialidades sólo ha logrado un desarrollo inferior al medio del país, analizando, posteriormente, las características geográficas del litoral, y la estructura con que cuenta la región, para definir, finalmente, una serie de políticas públicas y una estrategia, basada en la innovación y en el impulso del progreso técnico y organizativo, capaz de impulsar su desarrollo

Los autores analizan la evolución demográfica y económica del Pacífico mexicano con el fin de encontrar algunas de las causas principales que explican el lento desarrollo del país y de esa región para elaborar una serie de recomendaciones con el fin de romper el círculo vicioso que mantiene a nuestro país en el subdesarrollo económico. Su análisis, inicialmente, revela las causas del estancamiento que sufrió México y esa región

durante las cuatro primeras décadas del siglo xx, y plantea, posteriormente, las características y rasgos que adquirió el capitalismo mexicano al llevar a cabo el proceso de acumulación de capital conducente a la industrialización del país y constitución de una industria ligera y mediana, la que creció junto con la producción agrícola que se expandió primero extensivamente y luego intensivamente, a medida que el país se iba urbanizando y el sector público crecía. Sin embargo, nos muestran el carácter suigeneris que adquirió el capitalismo mexicano, al desdeñar el progreso tecnológico y apoyarse en el proteccionismo, ello lo llevó a perder competitividad, en forma progresiva y a un endeudamiento externo y público creciente al intentar desarrollar una industria pesada pública.

Aunque los resultados positivos de estos logros parciales, que se dieron entre 1940 y 1980, quedaron patentes en el crecimiento de la población del país que se triplicó y del PIB que se multiplicó por 11.5, y en el crecimiento de la población del Pacífico mexicano que se multiplicó por 3 y de su producto que se multiplicó por 15, sin embargo, las subregiones se desarrollaron en forma desigual, mostrando características particulares: la Región Pacífico Norte bajo la influencia del comercio y cultura de los EUA desarrolló un capitalismo de empresarios, más cercano al mercado; la Región Occidente, por su parte, se desarrolló bajo la influencia de la actividad económica nacional apoyándose en la capacidad agrícola de Michoacán y en la capacidad económica de Jalisco, donde también se desarrolló un capitalismo más cercano al mercado. La Región Sur, por el contrario, se vio envuelta en constantes enfrentamientos y conflictos, muchos de ellos generados por la violación de los derechos y de los títulos que ostentan de los pueblos indígenas, otros porque las disposiciones agrícolas son permisivas para que se lleven a cabo fraudes y especulaciones sobre la legitimidad de la tenencia de la tierra que han provocado conflictos permanentes.

El análisis se cierra apuntando a las características de las fases del desarrollo capitalista en México, donde la transición de un sistema de relaciones de producción semif feudales o tra-

dicionales al establecimiento de relaciones capitalistas no se ha completado en la agricultura. Por otra parte, una gran parte de los empresarios mexicanos siguen manteniendo la idea de que su rentabilidad está basada en sus relaciones con los funcionarios públicos, lo que les permite pagar salarios bajos, evadir los impuestos y ganar las licitaciones públicas, parte de ellos invierten en sectores donde las ganancias provienen en buena medida de rentas y de la especulación, como el financiero, los servicios y el inmobiliario, por lo que generan una fuerte inflación y deterioro en el bienestar y rentabilidad de los sectores más productivos que basan sus ganancias en el empleo de mejores técnicas que incrementan la productividad y la competitividad. Las ciudades son espacios donde deben propiciarse las innovaciones, en ellas se concentran los servicios que incentivan su creación, por ello, los gobiernos urbanos deben de estimular las capacidades de innovación, al menos, en las 30 ciudades que tienen más de 100 mil habitantes del Pacífico mexicano, creando condiciones favorables para el desarrollo económico y social.

El artículo está formado por seis partes. En la primera se establece el marco teórico. En la segunda, se realiza un somero análisis de la evolución demográfica y económica de los estados y de las regiones del Pacífico mexicano en el siglo xx e inicios del xxi y se hacen algunas estimaciones sobre la competitividad de los estados. En la tercera, se describen las características del litoral y se enumeran los principales puertos. En la cuarta, se hace un breve análisis de las principales fortalezas y debilidades que tienen las regiones y los estados que forman el Pacífico mexicano. En la quinta, se señala la importancia que han adquirido las ciudades, la innovación y la sociedad del conocimiento como elementos básicos para impulsar el desarrollo y mantener la competitividad de cualquier país y región y, finalmente, en las conclusiones se propone la estrategia y políticas públicas que serán capaces de detonar su desarrollo y crecimiento y de convertir a esta región en un impulsor del progreso económico y bienestar de todo el país.

El capítulo 4, “Estrategias y políticas públicas para impul-

sar el desarrollo y competitividad de una nación, sus provincias y municipios”, de Alberto Francisco Torres García, Judith Juárez Mancilla y Plácido Roberto Cruz Chávez tiene como objetivo presentar una propuesta para el análisis de la nación, sus provincias y municipios desde la óptica regional, como un territorio donde convergen políticas, acciones y estrategias para promover el desarrollo. El capítulo se compone de tres partes. En la primera, se definen los conceptos principales en los que habrá de enmarcarse la región y su análisis. En la segunda, se enuncian las opciones teóricas para abordar el desarrollo regional. La tercera, comprende una propuesta para la construcción de políticas públicas que impulsen la competitividad, partiendo de los principales índices internacionales. Finalmente, se presentan las conclusiones.

El sistema económico mundial condiciona tanto las políticas como las estrategias macroeconómicas internacionales y las de los Estados nacionales, las que a su vez se proyectan en los ámbitos territoriales.

La globalización es un fenómeno que trasciende el espacio, generando efectos transformadores en las políticas públicas regionales, un proceso que se caracteriza por el aumento de la competencia en los mercados y que implica ajustes del sistema productivo de los países, sus regiones y ciudades, un fenómeno y un proceso que nos lleva a replantear la conducción política y económica del país hacia las ciudades y regiones, pues es en estos ámbitos donde los mercados globales despliegan sus estrategias espaciales. Bajo estas consideraciones, es necesario analizar el concepto de región, puesto que en su definición se acota el alcance o limitación de las acciones para su desarrollo y competitividad. En un mundo caracterizado por el cambio continuo y el desvanecimiento virtual de las fronteras, la región adquiere especial relevancia como validación del territorio ante la globalización.

La región es el territorio donde surgen problemáticas, interactúan diversos actores, se formulan políticas públicas para su atención y se logran consensos para su ejecución. De esta manera, la complementariedad entre las políticas públicas mu-

nicipales, provinciales y nacionales apuntalan el desarrollo y la competitividad, mediante una adecuada atención de las necesidades sociales y la revalorización de las vocaciones económicas y productivas, permitiendo un eficiente aprovechamiento de las ventajas competitivas y de los recursos disponibles.

En el capítulo 5, intitulado “Competitividad y regulación de empresas en México y China. Una perspectiva de los *rankings* mundiales”, Juan González García, José Manuel Orozco Plascencia y Ángel Licona Michel nos señalan que en la coyuntura actual las economías de México y la República Popular China están pasando por un momento de inestabilidad y desaceleración en el ámbito económico internacional, al registrar depreciaciones en sus tipos de cambio frente al dólar estadounidense. Estas depreciaciones del tipo de cambio en ambas economías han impactado, a su vez, el estado actual de sus variables macroeconómicas y en el comportamiento a la baja de sus tasas de crecimiento económico. Un pronóstico reciente para México indica que el PIB crecerá al finalizar 2016 en un rango de entre 2.1 y 3.2% (Banxico, 2016), mientras que en China se espera un crecimiento de 7% en el mismo año.

En ese contexto, la reducción del PIB tendrá un impacto importante en dos de los principales indicadores de la economía global: el nivel de competitividad y en el de la calidad de la eficiencia regulatoria, tal y como ya se perfila en los resultados que ambos países registran en los reportes de competitividad internacionales que presentan el Foro Económico Mundial de Davos (FEM-D) y el Easy Doing Business del Banco Mundial (EDB-BM) para el periodo 2015-2016.

El propósito del capítulo es el de realizar un análisis comparativo de las economías china y mexicana referente a su competitividad y a la regulación de sus empresas, ya que estos indicadores están relacionados con la facilidad para crear nuevas empresas rentables y, por ello, con la capacidad para atraer inversiones directas. Los indicadores internacionales referentes a la competitividad y regulación de las empresas arrojan un resultado mediocre y hasta cierto punto contradictorio. Por lo que, para su análisis, los autores emplean los conceptos de

competitividad y regulación vertidos por los propios reportes publicados por el FEM-D y por el EDB-BM, con el fin de revisar el comportamiento puntual de la competitividad y de la calidad en la eficiencia regulatoria de China y México, explicando, además, brevemente, en qué consiste la metodología de cálculo tanto del Reporte Global de Competitividad como del *Doing Business*.

En efecto, en 2015 China se posicionó como un país más competitivo que México, ya que de acuerdo con el Reporte Global del FEM-D (2015-2016), la nación asiática aparece en el lugar 28 y la latinoamericana en el 57 de 140 países valorados. Paradójicamente, en el Reporte del EDB-BM, China se ubica en el lugar 84 y México en el 39 de 189 naciones evaluadas. Obviamente, aunque son pocas las variables e indicadores coincidentes en ambos índices, la contrastación es evidente, por ello, en este escrito se busca analizar los factores que explican las diferencias en los indicadores de ambos países e indagar por qué China es más competitivo que México, pero a la vez registra un débil panorama con relación a la calidad de su eficiencia regulatoria.

El capítulo se divide en cuatro apartados: en el primero se describe el marco conceptual, en el segundo se analiza la situación competitiva de los dos países; en el tercero, se enuncia el comportamiento del indicador *Doing Business*; en el cuarto, se proponen estrategias para la mejora de los dos indicadores; y finalmente, se incluye la sección de conclusiones.

EL NORESTE DE ASIA

En el capítulo 6, intitulado “Competitividad y cooperación en el desarrollo de la URSS y la Federación de Rusia”, José Ernesto Rangel Delgado y Ángel Licona Michel parten de la necesidad de especificar los conceptos de competitividad, de cooperación y de desarrollo, con el fin de analizar la evolución y significado de la competitividad en una economía exsocialista, debido a que la competitividad se asocia y vincula con los conceptos de mercado y competencia, tomando en considera-

ción que tanto la cooperación como la competitividad impactan en el desarrollo, pero con diferentes estrategias y de forma diferente. Durante la época socialista fue clara la división internacional del trabajo con base en la cooperación en el bloque socialista liderado por la URSS, mientras que, en la época del capitalismo, la división del trabajo y especialización productiva está siendo determinada por la competencia de mercado y por la competitividad internacional que caracteriza hoy a la actual Federación de Rusia.

Mientras que para la Unión Soviética la cooperación resulta ser el principal factor del desarrollo, para Occidente los principales factores son la competencia de mercado y la globalización en el ámbito internacional. De tal forma que, tratar de medir la competitividad según los estándares de organismos como el Foro Económico Mundial (por medio de su ICG) en dos épocas y dos sistemas diferentes, no sólo resulta difícil, sino es que imposible, pues los objetivos en ambas se muestran diferentes.

Hablar de competitividad y desarrollo en dos contextos, estructuralmente, pero también en dos momentos diferentes, resulta interesante cuando de ello depende un orden internacional. Caracterizarlos y llegar a ciertas conclusiones, finalmente tendrá que responder la pregunta ¿para qué?, y es que durante la época de la Unión Soviética una serie de indicadores, distintos al Occidente capitalista, daban sentido a un bloque de poder sin el cual es imposible pensar momentos históricos como el de la “Guerra Fría” que, en el fondo, tiene que ver con un conjunto de valores que se trastoca con la transición de un estado socialista, a otro que pretende estar sustentado en el mayor valor del capitalismo que es el mercado.

Hablar de la URSS y de la Federación Rusa sugiere la existencia de dos caras de una misma moneda. Por tanto, los autores sugieren matizar el análisis mediante el uso de grandes conceptos como los de cooperación, desarrollo y competitividad, para lograr un mayor entendimiento de la Rusia del pasado, del presente y por qué no, del futuro, y plantean la consideración de dos grandes periodos: a) El que corre de 1917 a 1991 de

cooperación y desarrollo, que implica a su vez tres subperiodos, uno de 1917 a 1940 de fundación y evolución de la URSS; otro de 1940 a 1985 que considera la Segunda Guerra Mundial (que llamamos de guerra caliente), además de la así conocida Guerra Fría y, un tercero, de 1985 a 1991, de *Perestroika* y *Glasnost*, caracterizado por la desaparición del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y el surgimiento de la Comunidad de Estados Independientes, donde surge una reinterpretación de la cooperación y el desarrollo y; b) El periodo que corre de 1991 a la fecha, propiamente de competitividad y desarrollo mismo, que se subdivide en un primer subperiodo, de 1991 a 2000, de conformación (agresiva) del capitalismo; y un segundo subperiodo, caracterizado por la recuperación de un nacionalismo que permite el reconocimiento por el pueblo ruso de una sólida política interior, además de una lucha intensa por el reposicionamiento de Rusia en la arena internacional, del año 2000 a la fecha.

En el contexto de esa periodización Ernesto Rangel y Ángel Licona plantean una hipótesis que sugiere que el desarrollo adquiere una connotación diferente en un mismo país, en dos periodos distintos, con dos sistemas diferentes: socialista y capitalista. De tal forma que, mientras en el periodo de la URSS prevalece la relación “desarrollo-cooperación” en sus relaciones comerciales externas, durante el periodo actual de la Federación de Rusia, hay lugar para la relación desarrollo-competitividad debido a la inserción del país al sistema económico global, donde el Índice de Competitividad Global logra tener sentido.

De lo presentado en este capítulo resalta nuestra propuesta de que la competitividad y la cooperación representan dos aspectos del desarrollo. Uno que caracteriza a la URSS, otro a la Rusia de mercado matizado por un nacionalismo a ultranza en los últimos años. En este texto se presenta, en una primera parte, la forma en que la estrategia de construcción del país hace énfasis en el fortalecimiento de una industria pesada militar y en el desarrollo científico y tecnológico frente a una estrategia donde el énfasis se sitúa en la expansión de una industria ligera de consumo final debilitada. Este modelo se repite a lo largo de

su historia reciente, de tal forma que se explica su retorno a la arena internacional, como una economía dependiente del capital externo para la producción de mercancías de consumo final, confirmando un mismo modelo económico de desarrollo, cuya única diferencia se manifiesta en la existencia abierta de la propiedad privada. Dicho modelo se acerca a los modelos de desarrollo en Asia-Pacífico, donde aceptando condiciones de mercado, se justifica la participación de un gobierno fuerte que conduce la economía, de un modelo que no coincide con las posturas de Occidente y que ha puesto en jaque a la teoría económica convencional.

Ello permite encontrar cierta coincidencia de Rusia con la URSS. Por ejemplo, en los últimos años se ha querido comparar en varias ocasiones la presidencia de Vladímir Putin con la de Leonid Brézhnev, cuyo mandato estuvo marcado por el inicio de la dependencia de la exportación de hidrocarburos y el denominado “contrato social” por el cual el Politburó del PCUS garantizaba a las masas un cierto grado de estabilidad a cambio de la ausencia de conflictos sociales como los que Europa oriental vivió en la década de los sesenta. La consecuencia de todo ello fue el conocido “estancamiento”, un periodo marcado por el inmovilismo ideológico y el aumento del gasto militar mientras la apatía política y los procesos de desintegración de la economía seguían su curso. La ausencia de reformas agravó la situación hasta el desplome definitivo de la URSS, cuando ya eran difícilmente aplicables (Ferrero, 2016).

Borís Kagarlitsky ha definido Rusia en uno de sus últimos libros como un “imperio de la periferia”. Para el conocido sociólogo ruso, la paradoja del país consiste en que, a pesar de haber sido económicamente parte de la periferia, la mayor parte de su historia como proveedor de materias primas (pieles, grano, hidrocarburos), al mismo tiempo, ha formado parte del centro, Rusia fue un gran imperio europeo. Desde Stalin a Jrushchov, los dirigentes soviéticos se propusieron que la URSS escapase a su condición de país periférico e incluso que “igualase y superase a América” en sus indicadores económicos. En 1991 Rusia se reintegró oficialmente en la economía

mundial como periferia. Con su estrategia de reestatización de sectores clave de la economía, en particular los hidrocarburos, Putin permitió la recuperación parcial de ese estatus. En 2015 Rusia pudo volver a presentarse como potencia internacional frente a las pretensiones estadounidenses de reducirla a mera potencia regional, aunque aún integrada en el sistema-mundo.

Es así como competitividad y desarrollo en el contexto del país de las estepas del norte han de estudiarse considerando las características históricas del mismo. Si bien en la URSS prevaleció una retórica, también es cierto que las condiciones para los negocios en la Rusia actual continúan representando un gran reto. El sistema educativo requiere de una revisión de importancia, la distribución del ingreso tiene que ser sujeto de una mayor atención, el sesgo a la inversión en industria pesada (particularmente militar), tiene que ser atendido como una suerte de enfermedad crónica que deja de lado una vez más la atención a las necesidades individuales de los consumidores. También se requiere mejorar las condiciones de los negocios particulares para diversificar sus exportaciones ante la concentración de la producción de petróleo, así como la satisfacción de un mercado interno todavía en espera. Todo ello en búsqueda de alcanzar una mayor competitividad y verdaderas condiciones de desarrollo, considerando elementos estructurales sostenibles en el largo plazo. Una vez más la oportunidad histórica del cambio se vislumbra no sólo por la posibilidad de propiciar un mundo multipolar, sino también por la posibilidad de colocar la competitividad en la justa dimensión del desarrollo humano.

El objetivo principal del capítulo 7, “El Modelo de la Triple Hélice para la innovación como estrategia para el desarrollo local”, escrito por Daniel Lemus Delgado y Cristóbal Collignon de Alba, evidencia de la industria creativa en la ciudad de Shanghái, es analizar las características y susceptible aplicación del Modelo de la Triple Hélice para el caso de las industrias creativas en Shanghái.

Después de 30 años de crecimiento del PIB rondando 10 % en promedio, la dirigencia del Partido Comunista Chino anunció un ajuste en la proyección de las tasas de crecimiento para

ubicarla entre un 6.5 y 7 % anual. Esta meta es reflejo de lo que las autoridades chinas han llamado la “nueva realidad”. Un crecimiento más moderado es sólo la manifestación de los cambios estructurales que plantea esta nueva realidad, lo que presenciaremos en los próximos años es el abandono gradual de un modelo exportador para dar paso a otro modelo donde la competitividad china dependerá cada vez más del uso intensivo del conocimiento y la innovación. Un modelo atractivo para el impulso de la innovación ha sido el Modelo de la Triple Hélice (MTH). Este modelo se centra en el análisis y las interacciones entre las universidades y los ambientes científicos como el primer elemento de la hélice; las empresas e industrias son el segundo elemento, las autoridades gubernamentales constituyen el tercer elemento y supone el impulso para la innovación proviene de las interacciones entre los agentes e instituciones que conforman la hélice, de modo que el potencial de nuevos conocimientos, las posibilidades del mercado y las normas e incentivos de políticas públicas generan la innovación. La imagen de una triple hélice es una metáfora.

El gobierno chino ha diseñado e implementado distintos planes para impulsar la creación y el fortalecimiento de las empresas, especialmente en los sectores en donde el conocimiento puede ser una ventaja competitiva, las políticas se han diseñado tanto a nivel nacional, como provincial y local, se ha adoptado un enfoque regional para el impulso de la innovación. Éste es el caso de las industrias creativas en la ciudad de Shanghái, que han sido identificadas como una oportunidad para generar un impulso económico en la región.

A diferencia de lo que sugiere la literatura, Daniel Lemus Delgado y Cristóbal Coligo de Alba proponen que el mercado chino, al no estar plenamente liberalizado, moldea particularmente la interacción entre las empresas, las universidades y el gobierno en forma más positiva, ya que alinea mejor los intereses de todos los actores como consecuencia de un proceso de planificación. De hecho, lo que se observa en China es que no existe una frontera que delimite con claridad los tres elementos que conforman la hélice. Específicamente, en el caso

de la industria creativa, la participación del gobierno ha sido esencial para posicionar a Shanghái como una ciudad en el camino a la innovación. Esto ha sido posible porque la estructura económica, aún en gran medida, puede ser moldeada por el Estado. Sin embargo, es razonable esperar que en la medida en que la economía avance más a una economía liberalizada, con una mayor participación del sector servicios, dicha posibilidad de moldear las fuerzas del mercado desde las directrices del Partido Comunista será cada vez menor.

El capítulo está organizado en tres secciones. En la primera, se realiza una revisión teórica sobre los elementos del MTH. En la segunda, se analiza cómo funciona el modelo de triple hélice en esta ciudad, destacando “características chinas” del modelo y el impacto que ha tenido en la región. Finalmente, se discuten los resultados encontrados, haciendo hincapié en que una intervención efectiva del Estado es positiva para el rendimiento de las empresas, finalmente, extraemos algunas lecciones específicas para otras economías de países no desarrollados.

En el capítulo 8, “Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en Taiwán”, Ernesto Turner presenta una descripción de las características del modelo económico que adoptó Taiwán para su desarrollo durante las tres etapas de: 1) transición de una economía tradicional a una capitalista; 2) desarrollo del modelo exportador y un capitalismo maduro, y 3) asimilación adaptación, innovación y desarrollo del conocimiento y la tecnología. Por ello, se analiza la evolución de los principales sectores industriales y el papel que han jugado como base o plataforma del desarrollo en cada etapa. Con ello, se intenta explicar el éxito económico particular que ha tenido esta nación para mantener sus niveles de crecimiento y desarrollo a ritmos superiores a los de EUA y los países europeos desarrollados, así como su endeble situación política que, por momentos parece poner en juego todos los éxitos alcanzados.

La situación económica, política y social de Taiwán a principios de los años cincuenta era grave, la isla de Quemoy, que forma la mayor parte de su territorio, había sido bombardeada durante la Segunda Guerra Mundial por los aliados y acababa

de ser recuperada por China, después de haber sido ocupada por los japoneses durante medio siglo. Sus posibilidades de desarrollo eran inciertas, no sólo por la pequeñez de su territorio y por su incipiente desarrollo industrial, sino porque, por su confusa situación política ha sufrido una amenaza constante de invasión y guerra que se ha prolongado hasta hoy. Su superficie es de tan sólo 36 mil kilómetros cuadrados y sólo una tercera parte es cultivable, por lo que sus recursos naturales son escasos. Sin embargo, a pesar de condiciones tan adversas, no sólo logró superarlas en dos décadas, sino que también logró convertirse a lo largo de la segunda mitad del siglo xx en un país plenamente desarrollado que ha venido proporcionando a su población niveles crecientes de ingreso y bienestar hasta alcanzar niveles similares a los de EUA y de los países europeos desarrollados, medidos por el ingreso per cápita. Es por ello que Taiwán es un ejemplo para seguir para cualquier nación y puede ser, dadas su dimensión y características, un modelo a seguir, también, para los grandes estados o provincias de algunas naciones subdesarrolladas. El desarrollo de Taiwán durante la segunda mitad del siglo xx ha sido sorprendente, la tasa de crecimiento del producto ha superado 8% en promedio, y la tasa de crecimiento de sus exportaciones ha sido superior al doble. En el periodo 1963-1993 el PIB creció 100 veces, pasando de 2.2 a 220 billones de dólares, mientras que la renta por habitante subió de 166 a 10 566 dólares, multiplicándose por 64, en tan sólo tres décadas. En las dos décadas siguientes el PIB per cápita siguió incrementando hasta alcanzar 39 600 dólares en 2013.

Para destacar la importancia que han tenido las estrategias de desarrollo en Taiwán dividimos la historia de su evolución económica en cuatro periodos, de entre 15 y 20 años: a) de desarrollo asistido, bajo el modelo de sustitución de importaciones, hasta mediados de los años sesenta; b) de desarrollo independiente, bajo el modelo exportador, hasta inicios de los años ochenta, c) de consolidación del desarrollo, bajo un modelo de alcance de las tecnologías de punta, hasta finales de siglo xx, d) de consolidación económica y política, del año 2000 hasta hoy.

El gran interés al analizar el éxito del proceso de desarrollo de Taiwán consiste en mostrar que todo país o provincia puede alcanzar niveles crecientes de desarrollo. Taiwán pudo desarrollarse a pesar de disponer de: una extensión territorial muy limitada, una escasa dotación de recursos naturales, una infraestructura incipiente, unas cuantas empresas, capital, instalaciones y equipo reducidos, una organización política poco democrática, instituciones y servicios públicos, apenas, en formación. Su progreso se basó en una acumulación creciente de capital físico, humano y social, en una gestión estatal avocada al desarrollo empresarial y tecnológico y en una racionalización y empleo eficiente y adecuado de sus recursos, en particular del trabajo, único factor que poseía, en abundancia, dada la inmigración hacia la isla, de más de un millón de personas al iniciar el proceso. La teoría económica plantea que las fuerzas del mercado inducen una correcta asignación de los recursos, por lo que en los países y provincias rezagados el desarrollo se producirá como un proceso espontáneo, la experiencia exitosa de Taiwán se aleja considerablemente de esta teoría, el proceso de desarrollo se originó de manera fortuita, por una causa política, la derrota de Chiang-Kai-shek en China y la emigración de su ejército y de sus seguidores a la isla de Formosa.

En su primera etapa su proceso de desarrollo tuvo que iniciar por la implementación de un proceso de acumulación originaria, lo que implicó realizar una reforma agraria conducida por el gobierno, cuyo fin era doble, ya que sentó, por un lado, las bases de la producción de alimento y de reproducción de la fuerza de trabajo y, por otro, transfirió el control del proceso de producción de los terratenientes al Estado y a la clase capitalista, modificando así las relaciones de producción precapitalistas existentes. Posteriormente, la implantación del modelo de desarrollo exportador le permitió a Taiwán exportar textiles y prendas de vestir, calzado y juguetes. Además, se favorecieron las inversiones extranjeras en la industria maquiladora, cuyo desarrollo resulta favorable económicamente, al estimular la producción, el empleo y la captación de divisas. Aunque un país cuyo objetivo es industrializarse y desarrollarse plenamente, no puede, ni debe

quedarse en la segunda etapa, ya que el modelo exportador sólo ofrece un nivel limitado de bienestar y una industrialización limitada, que no abarca la producción de maquinaria y equipo, ni de bienes complejos y de alta tecnología. Por lo que una vez que el país ha alcanzado una capacidad exportadora amplia, deberá apoyarse en ella, para desarrollarse plenamente mediante la aplicación de un modelo de alcance tecnológico y una participación más activa en el mercado internacional. Durante la tercera etapa de consolidación y desarrollo tecnológico, de 1986 a finales de siglo, se dieron cambios técnicos estructurales de gran importancia. La proporción entre las industrias químicas ligera y pesada se modificó en favor de la pesada. También, la industria química pesada y la tecnológica registraron un avance considerable, su peso en la industria manufacturera se incrementó hasta un 73.3%, en 1995. Taiwán ocupó el decimosexto lugar en competitividad mundial en 1998, superando así, por primera vez, a Japón que ocupó el decimoctavo lugar, experimentando un declive dramático en comparación con el noveno puesto que logró el año anterior. Estados Unidos mantuvo el primer puesto. Tras el repunte de 2014, en que se vio beneficiado por un alza en el consumo y en las exportaciones y un crecimiento de 3.5% del PIB, la economía se frenó en 2015 por efecto de la baja de la demanda mundial. Las políticas macroeconómicas de Taiwán son sanas, su posición exterior es sólida y el déficit público se mantiene bajo control. Tras una contracción económica en el tercer trimestre de 2015, el gobierno ha aplicado un paquete de reactivación, por lo que en 2016 se prevé un alza de los gastos en los sectores de protección social, de desarrollo tecnológico, en la educación, la cultura y la ciencia, la defensa nacional y la infraestructura, con el fin de estimular la demanda interna y promover el crecimiento y la competitividad.

El capítulo 9 se titula y está dedicado al estudio de las “Políticas de desarrollo en Corea del Sur”, con el fin de inferir algunas “lecciones para impulsar el crecimiento económico” de México. Ante el marasmo económico mostrado por la economía mexicana en los últimos treinta años, Eduardo Mendoza Cota, autor de este capítulo, considera importante analizar las

características de las políticas de crecimiento económico de las economías que han logrado experimentar largos periodos de crecimiento sostenido. Entre ellas, el caso de la economía coreana es sobresaliente por su acelerado crecimiento económico de largo plazo y por el incremento de los niveles de ingreso per cápita de ese país.

Aunque la estrategia de crecimiento de Corea se asemeja en algunas características a las estrategias de crecimiento aplicadas en algunas economías latinoamericanas, la economía asiática ha sido más exitosa en la medida que ha podido establecer estrategias de promoción industrial que no se observan en países como México. Dichas medidas se relacionan con las exenciones de impuestos temporales en las zonas exportadoras y las inversiones para ampliar la capacidad instalada existente y aprovechar economías de escala. Otros aspectos relevantes que han diferenciado la estrategia de crecimiento coreana han sido el impulso a la educación, la capacitación y la disciplina de la fuerza de trabajo, además, la intervención gubernamental ha sido fundamental en el desarrollo tecnológico de Corea, ya que el gobierno coreano participó de manera dinámica en el financiamiento y el subsidio con créditos preferenciales a proyectos empresariales. Finalmente, otra de las características del crecimiento económico coreano que debe considerarse como lección radica en el establecimiento de mecanismos para generar capacidad de innovación. Dichos instrumentos no pueden sólo estar basados en la transferencia de tecnología de empresas extranjeras, sino que es indispensable generar capacidades al interior de la estructura económica apoyadas por el sistema educativo y de investigación ligado al sector productivo del país.

La economía coreana ha sido un caso paradigmático en el debate sobre la estrategia para lograr el crecimiento económico y la transformación de la estructura económica de países subdesarrollados hacia niveles de desarrollo económico cercano al de los países industrializados. Su crecimiento se ha caracterizado por una expansión manufacturera destacada y un aumento sostenido del superávit de la cuenta corriente desde

finales de la década de los ochenta. Asimismo, el país asiático ha logrado llegar a niveles de desarrollo económico cercanos a los países desarrollados. Por ello, esta economía ha servido como un modelo a emular en cuanto a sus estrategias de crecimiento económico basado en las exportaciones y, por ello, se ha convertido en un ejemplo ampliamente referido por las instituciones multilaterales promotoras del desarrollo.

Una característica central de las economías semi-industrializadas que han logrado expandir su crecimiento económico, se sustenta en el modelo de crecimiento económico orientado en la promoción de las exportaciones. Esta estrategia ha permitido que algunas economías en desarrollo pudiesen expandir la industrialización, mediante el incremento del capital físico y de las habilidades laborales, logrando la diversificación de la estructura económica para evitar vulnerabilidades. La economía coreana ha logrado sostener el crecimiento económico de largo plazo, lo que le ha permitido pasar de ser una economía en vías de desarrollo a una economía industrializada. El crecimiento económico de dicha economía se ha caracterizado en la expansión manufacturera y el desarrollo tecnológico orientado a la exportación al mercado internacional.

La estrategia exportadora de la economía coreana comparada con la que emprendieron algunas economías latinoamericanas desde la década de los ochenta, como es el caso de México, ha sido considerablemente más exitosa en cuanto al crecimiento de empresas exportadoras consolidadas de origen coreano que presentaron un alto nivel de innovación tecnológica. Asimismo, se aprecia que el crecimiento sostenido de esa economía ha logrado incrementar los niveles de desarrollo económico de ese país, reflejando mejoras considerables en productividad, ingreso per cápita, infraestructura y otros aspectos centrales del desarrollo económico.

Por ello, una lección de las características del crecimiento económico coreano radica en el establecimiento de mecanismos para generar capacidad de innovación. Dichos instrumentos no pueden solamente estar basados en la transferencia de tecnología de empresas extranjeras, sino que es indispensable

generar capacidades al interior de la estructura económica apoyadas por el sistema educativo y de investigación ligado al sector productivo del país.

En el capítulo 10, intitulado “Estrategias de desarrollo y políticas públicas del Japón dirigidas a superar la crisis financiera y el estancamiento económico: 1985-2015”, Ángel Licona Michel, José Ernesto Rangel Delgado y Ernesto Henry Turner Barragán analizan la última etapa de la evolución económica de Japón, desde la adopción del Acuerdo Plaza, en 1986, hasta la actualidad, describen cómo Japón después de haber llegado a ser el segundo productor mundial y el primer exportador e inversor mundial, en la segunda mitad de los ochenta del siglo xx cayó, después, en un periodo de deterioro político y en un prolongado estancamiento económico y social que se ha prolongado hasta nuestros días. En el análisis se intenta demostrar la importancia que tuvo el proceso de gestación de la burbuja especulativa de fines de los años ochenta y su posterior estallido, como mecanismo clave para generar el estancamiento de la economía japonesa durante la década de los noventa. Los autores explican el origen, el desarrollo y el estallamiento de la burbuja financiera, sus causas y sus consecuencias y las modificaciones en las estrategias de desarrollo y en las políticas públicas desde 1985 al 2015, mostrar cómo afectaron el modelo de desarrollo de forma que el crecimiento y se vio frenado por la aplicación de las nuevas reglas emanadas de las políticas neoliberales, por la liberación financiera, las leyes que dicta el proceso de acumulación mundial y la inserción particular de la economía japonesa en ese proceso.

Es posible afirmar que el origen de la burbuja especulativa emanó de la esfera financiera y se produjo por la concurrencia de varios elementos como son: la flexibilización del sistema financiero, el Acuerdo Plaza, la desregulación de las tasas de interés y la intensa política monetaria expansiva desarrollada con el objeto de contrarrestar la fuerte apreciación de la moneda. Como explicaran los autores, estos elementos están íntimamente interconectados. La revalorización del yen, desde mediados de los ochenta, obligó al gobierno a adoptar

una política monetaria expansiva, disminuyendo rápidamente la tasa de interés hasta alcanzar el valor de 2.5 % en 1987 e incrementando considerablemente la base y la oferta monetaria. Los bancos, provistos de una abundante liquidez, comenzaron a otorgar una gran cantidad de préstamos utilizando como garantía el valor de los bienes inmuebles y las acciones. Frente al aumento en los costos que significó la apreciación de la moneda, las empresas empezaron a invertir en actividades especulativas (compra de acciones y bienes inmuebles con el objeto de revenderlos a un precio más caro). De esta manera, los precios de ambos activos, los bienes inmuebles y las acciones de la bolsa, emprendieron una espiral ascendente fomentando aún más las expectativas optimistas de los especuladores.

Como sabemos, la economía japonesa cayó en un profundo estancamiento durante la década de los noventa transitando así de un modelo económico basado en la productividad y el superávit comercial a otro basado en el gasto y déficit públicos para sostener el empleo. Este mismo modelo se caracteriza, también, por el sometimiento de la esfera productiva y comercial al capital financiero, en consecuencia, son los bancos y una política de corte neoliberal la que orienta la política económica y las políticas públicas, por lo que la meta principal del gobierno es evitar el derrumbe del sistema financiero, así como aplicar las reformas necesarias para reestructurar la economía de forma que se pueda reestablecer la rentabilidad de las inversiones financieras.

Durante el actual milenio la deuda total, tanto pública como privada, del grupo de los países llamados “desarrollados” ha aumentado tres o cuatro veces más rápidamente que su PIB. Esta divergencia se manifiesta, en primer lugar, en Japón, Estados Unidos y Reino Unido, seguidos por los países miembros de la Unión Europea. Por lo que economías consideradas modelos, ayer, como Japón, Reino Unido y Estados Unidos, hoy, son de las más endeudadas. Estamos en presencia de un rápido y acelerado crecimiento de la esfera financiera en relación con la economía real, esta divergencia se puede interpretar como una aceleración de la deuda o como una desaceleración de la

producción y de los ingresos, un retraso de la esfera productiva, o como una desconexión de la esfera financiera respecto a la esfera real. La década de estancamiento económico que siguió al estallido de la burbuja especulativa estuvo marcada por dos elementos: el deterioro de la posición financiera de las empresas y el deterioro financiero de los bancos. El gobierno japonés ha intentado contrarrestar esta desfavorable coyuntura, a través de la aplicación de políticas macroeconómicas contracíclicas, de expansión del gasto público y expansiones monetarias, sin embargo, el fracaso de estas políticas y la persistencia de los problemas derivados de la explosión de la burbuja, han hecho inevitable la recesión en que desembocó Japón y han dado lugar a la aparición de nuevos condicionantes que agravan las dificultades ya establecidas. En este capítulo se busca hacer un balance de las estrategias de desarrollo y políticas públicas aplicadas desde 1985 a 2015, en Japón, con el fin de encontrar aquellas que podrían permitirle reemprender el crecimiento económico.

EL SURESTE DE ASIA

En el capítulo 11, “Competitividad en el Sureste de Asia. Un panorama general”, Maricela Mireya Reyes López presenta algunos planteamientos generales sobre la competitividad en la región del Sureste de Asia, basados, en la medida de lo posible, en las cinco economías mejor posicionadas de la región. El escrito no es de carácter cuantitativo, ya que no pretende medirse la competitividad desde ningún criterio, pero sí se utilizan los resultados gráficos publicados por instituciones o agencias especializadas. Es un trabajo cualitativo que plasma un panorama general del estado de la competitividad que guardan las economías de la región.

Hoy más que nunca, en el contexto de una economía mundial integrada, el tema de la competitividad no sólo es ocupación de países desarrollados, también los países en desarrollo apuestan a ser competitivos. La competitividad en los mercados (o mercados competitivos) es importante para comprado-

res y vendedores de las economías de libre mercado, sean éstos gobiernos, empresas o individuos.

Desde hace dos décadas la región del Sureste de Asia muestra un crecimiento económico sostenido y mejoras en índices de disminución de la pobreza, en aumento del empleo y en aumento del desarrollo urbano y obra pública. La posición de estabilidad económica y, hasta cierto punto, política, ubica a la región en un sitio importante en el quehacer mundial.

Todavía en el año 2000 se le veía al Sureste de Asia como una región formada por grupos de economías de diferente desarrollo: los adelantados con algunas diferencias entre sí (Singapur y Malasia); los de tasa de crecimiento aceptable (Tailandia, Filipinas e Indonesia) y los países con desarrollo menor e índices socioeconómicos muy bajos (Camboya, Myanmar, Vietnam y Laos). Esta división de grupos por desarrollo tiende a desaparecer o, por lo menos, a no ser tan marcada. Más aún, es justamente este cambio el que da pie para escribir sobre la competitividad en el Sureste de Asia. Detrás de Singapur, las economías de Tailandia, Indonesia, Malasia y Vietnam, en algunos aspectos económicos, han superado a nuestro país.

A raíz de la crisis financiera en Asia en 1997, mucho se discutió sobre cómo evitar una crisis como esa, devastadora y prolongada. También se escribió bastante sobre sus causas, sin llegar a concretarse una razón precisa. Lo que sí se logró fue el consenso por crear una región competitiva. En seguida, la región también enfrentó la competencia de dos economías fuertes, China e India. Finalmente, la crisis global de 2008-2009 replanteó las estrategias a seguir de la región para lograr una comunidad económica propuesta para el 2015. Estos inconvenientes fortalecieron los esfuerzos para trabajar en pro de la competitividad del Sureste de Asia.

La competitividad de una economía en determinado país no puede medirse de igual forma que la competitividad a nivel de empresas. Ni siquiera puede medirse con los mismos criterios entre una economía y otra debido a la diversidad. De hecho, cuando se habla de competitividad de un país, término utilizado de forma generalizada, se estaría refiriendo a la competitivi-

dad en distintas áreas, por ejemplo, a la economía, el gobierno o las actividades culturales. Es decir, no hay un referente que precise el término de competitividad. A nuestro juicio, es mejor utilizar el término competitividad económica.

Si la principal característica del Sureste de Asia como región es su diversidad, ya que los once países que geográficamente conforman la región tienen distintos niveles de desarrollo económico, tipos de gobierno, culturas, religiones, por mencionar algunas distinciones, ¿cómo podría determinarse o evaluarse la competitividad en esta diversidad? En realidad no se tiene hasta este momento una definición convencional de competitividad

Las economías de ASEAN son un mercado único con potencial inigualable en términos de competitividad. La evolución de Singapur y su presencia en dicho bloque muestran la posibilidad de la reducción en la brecha de desarrollo existente en cada uno de estos países.

En el capítulo 12, “Fomento de la pequeña y mediana empresa en México y países selectos del Sudeste Asiático”, de Antonina Ivanova Boncheva y José Antonio Martínez de la Torre describen y analizan el sistema de fomento financiero a las PYMES de la organización APEC, para después compararlo con el sistema mexicano correspondiente, con el objetivo de resaltar las similitudes y diferencias más significativas. A partir del análisis realizado se intenta mostrar que el sistema mexicano de financiación de las PYMES tiene una efectividad muy limitada, tanto por causas del modelo de desarrollo excesivamente dependiente del exterior, como por causas de falta de innovación y adecuación del propio sistema de fomento a las PYMES.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son los motores del crecimiento y de la innovación a nivel global. En los países de la región APEC participan en el PIB en un rango de 20 a 50% y representan más de 97% de todas las empresas, ellas emplean a más de la mitad de la fuerza laboral. Sin embargo, las PYMES en la región sólo contribuyen con 35% o menos de las exportaciones directas. Desde febrero del año 1995, en la organización APEC se estableció el Grupo *Ad Hoc* de Políticas

para las PYMES (PLGSME, por sus siglas en inglés). El objetivo era ayudar a las PYMES a mejorar su competitividad, fomentando entre los países miembros un entorno de comercio e inversión más abierto y que compensara las desigualdades en relación con las grandes empresas. En el año 2000, el grupo pasó a llamarse Grupo de Trabajo para las Pymes (SMEWG, en inglés) y logró la condición de permanente en APEC. Desde entonces, el grupo SMEWG trabaja hacia el logro de las Metas de Bogor para la promoción de un entorno empresarial favorable para las PYMES que les permita crecer más y convertirse en empresas de exportación, aumentando su capacidad para aumentar su participación en el comercio internacional.

Los objetivos que persigue el grupo SMEWG han aumentado su importancia al interior de la APEC a partir de la crisis financiera mundial que inició en el año 2008 y que después se convirtió en crisis económica mundial. La crisis financiera-económica mundial ha afectado particularmente a las PYMES (Wan, Riding y Chamberlain, 2011), provocándoles caída de la demanda, menor propensión de los proveedores a otorgarles crédito, mayor retraso en los pagos de los clientes, menor disposición de las instituciones financieras y de los inversionistas para otorgarles financiamiento. Todo ello ha impactado las finanzas y la liquidez de las PYMES a nivel global.

Por las razones mencionadas, los gobiernos de la mayoría de los países han implementado una serie de programas e iniciativas para fomentar la formación, la supervivencia y el crecimiento de las PYMES. Las políticas públicas que sustentan esos programas e iniciativas tienden a dirigirse a dos objetivos principales; el primero es la expansión del mercado, para lo cual se aplican medidas como la reducción de impuestos. El segundo gran objetivo es corregir las dificultades financieras que enfrentan las PYMES mediante programas como la de garantía de préstamos y la reducción de las cargas sociales.

En el caso de las economías de los miembros de APEC sus gobiernos han implementado programas dirigidas a las PYMES para el incremento del capital de trabajo, reducción de impuestos, aumento de exportaciones, pagos expeditos del gobierno a

sus proveedores, expansión o garantías para nuevos préstamos, estimulación de la inversión, reforzamiento del capital base.

En el caso de México, los programas al respecto se centran en la reducción de impuestos, el incremento de exportaciones, la expansión o garantías para nuevos préstamos y el reforzamiento del capital base. En cuanto a los problemas que enfrentan las PYMES en las áreas financiera y de la economía real, entre los diversos enfoques resalta la creencia de que los gobiernos han tendido a centrarse en soluciones que pretenden mejorar el acceso de las PYMES al capital financiero.

Una posición más crítica sobre el tema de la financiación de las PYMES proviene de enfoques heterodoxos, donde se toma una posición radical que menciona a la decadencia y a la privatización de los sistemas públicos de financiamiento a las empresas, así como a la inclinación de los sistemas financieros y bancarios privados hacia la búsqueda de ganancias mediante la bursatilización y especulación, disminuyendo así los recursos financieros para la inversión directa, en especial para las PYMES. Esta posición crítica se aplica a los países de América Latina, y en especial a los países que consideran que están pasando por una etapa más neoliberal, como son los casos de Chile y México.

MÉXICO Y COLIMA

La investigación realizada en el capítulo 13, intitulado “Estrategias de crecimiento, política económica y competitividad en México”, realizada por Ángel Licon Michel, José Ernesto Rangel Delgado y Ernesto Henry Turner Barragan está dirigida al análisis de las políticas económicas, que permitieron dinamizar el crecimiento del PIB y del ingreso per cápita en México de 1970 a 2015, considerando los ajustes realizados en la economía, para proporcionar confianza a los diversos actores que conforman la sociedad, y que contribuyeron en la evolución de la competitividad del país. Este capítulo tiene como objetivo analizar las políticas económicas que permitieron dinamizar el crecimiento económico, el ingreso per cápita

y los niveles de competitividad en México.

El capítulo se encuentra estructurado en seis apartados: en el primero se presenta una introducción; en el segundo se analiza el contexto de las teorías que dan soporte al trabajo; en el tercero se presentan reflexiones acerca de las estrategias de crecimiento en México de 1970 a 1980; en el cuarto se hace un análisis de las estrategias de crecimiento en México de 1980 a 2015; en el quinto apartado se muestra la posición que alcanza México en competitividad; en el sexto se abordan las conclusiones; y al final las referencias bibliográficas.

La estructura productiva se ve afectada por las políticas económicas que llevan a cabo diversas instituciones para estimular el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y del ingreso de la sociedad. En este sentido, las instituciones de cada país favorecen o no al desarrollo de los consensos de la sociedad, de acuerdo con las formas de organización y al seguimiento de las reglas establecidas. Las instituciones se conforman por un conjunto de estructuras y actividades cognitivas, normativas y regulativas que son aceptadas en el seno de un país, las cuales buscan proporcionar estabilidad y significado al comportamiento social, con el fin de maximizar la riqueza de los gobiernos y de los distintos agentes económicos, políticos y sociales que conviven en una sociedad.

La teoría institucional con sus aportaciones hace ver que las naciones que cuentan con un conjunto de reglas y procedimientos de aceptación y cumplimiento maximizan la riqueza de sus entes económicos y sociales. El crecimiento económico necesita en su dinámica la intervención de instituciones que con sus políticas establezcan condiciones para que se transforme la estructura productiva y se incrementen las habilidades tecnológicas, obteniendo beneficios en el corto, mediano y largo plazos. Las políticas encaminadas a dinamizar el crecimiento económico, la competitividad y el ingreso, permiten estabilizar las variables macroeconómicas como la inflación, pero hace falta que ésta coadyuve en incrementar los niveles de producción, para favorecer el ingreso per cápita de los mexicanos que se encuentra por debajo de los 10 mil dólares, mientras que sus socios comerciales

como Estados Unidos rebasan los 50 mil dólares, haciendo con ello crecer el mercado y convirtiéndose en impulsores del crecimiento de la actividad económica en las diferentes áreas que conforman la estructura productiva de un país. Para transformar la estructura productiva en un país es importante la intervención de instituciones que promuevan e inviertan en infraestructura, para incrementar las capacidades y potencialidades de sus empresas, innovando y creando bienes que coadyuven a elevar las tasas de crecimiento económico y del ingreso.

En México las políticas implementadas durante los años setenta, ochenta y noventa carecieron de integración y orientación estratégica para transformar la estructura económica e incrementar las habilidades tecnológicas de la sociedad en favor de los procesos productivos de las empresas. La falta de integración de la política económica, con las otras políticas públicas requeridas para el desarrollo del país, así como la escasa modernización de la estructura económica, son reflejo de lo que se ha dejado de hacer en México, para avanzar en los niveles de competitividad y por ello el país no puede pasar a ocupar mejores posiciones de acuerdo con el reporte global del Foro Económico Mundial.

Las políticas económicas y públicas permiten una paulatina transformación de la estructura productiva, que contribuye al crecimiento del PIB, pero dicho crecimiento no ha logrado impactar positivamente en el incremento del ingreso per cápita del grueso de la población mexicana. Entonces las instituciones deben seguir trabajando con políticas y estrategias que proporcionen reglas que den certidumbre a todos los actores, para contar con una estructura productiva, que incentiva la vinculación con las empresas que poseen más capital y, por ende, procesos de vanguardia, pero sobre todo que le permita orientarse a la función sustantiva de desarrollar el recurso humano, la ciencia y la tecnología necesaria para crear condiciones de competitividad de largo plazo, impactando en el crecimiento del PIB, así como el ingreso per cápita.

En el capítulo 14 “La agricultura del estado de Colima a 20 años del TLCAN. Del paraíso prometido a la crisis económica y social. Una estrategia fallida”, Saúl Martínez González hace un balance de los avances y retrocesos que ha tenido el sector agrícola a más de 20 años de la firma del TLCAN.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, signado en 1994, México se tornó más dependiente del mercado exterior para abastecer los alimentos que consume, se estima que actualmente la dependencia alimentaria en nuestro país es de 42% (*La Jornada*/16/nov./2013, núm.74). La superioridad de la productividad y los altos subsidios que reciben los productores norteamericanos provocaron la entrada de grandes volúmenes de importación de alimentos más baratos, pero fuertemente subsidiados, entre ellos el maíz. Durante este periodo se estima que la producción nacional de granos cayó 12%, la ganadería nacional se redujo y aumentó las importaciones de carnes rojas en 33%, agudizando aún más la disminución del hato ganadero. Según cifras de Cerda (2014), durante el TLCAN se dejaron de cultivar millones de hectáreas que no eran competitivas en el comercio internacional, lo cual provocó la migración de 5 millones de campesinos a las ciudades y como trabajadores migrantes a Estados Unidos. Debido a lo anterior, el autor afirma que se perdieron 4 millones de empleos desde 1994, de ellos casi un millón se relaciona con la producción de granos básicos. Antes del tratado (1993), México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el 2012 la importación aumentó a 40 millones de toneladas, 5 veces más. La seguridad alimentaria se ha perdido, en alimentos básicos, ya que el país importa 95% de la soya, 58% del arroz, 49% del trigo, 40% de la carne y 40% del maíz que se consume.

Otras fuentes afirman que las importaciones de maíz aumentaron de 1.425 millones de toneladas en 1991 a 8.7 millones en 2011 (Apendini, 2013; Gómez, 1993). Actualmente las importaciones mexicanas de productos agropecuarios superaron los 20 mil millones de dólares y el déficit en la balanza comercial es mayor a 4 mil millones de dólares. Las importaciones de maíz en México aumentaron de 396 mil toneladas

en 1992 a 9.8 millones de toneladas en el año 2012 (*La Jornada*/14/abril/2012), es decir, casi veinticinco veces. El impacto social para los productores y sus familias es dramático, ya que para los 3 millones de pequeños productores de maíz, el precio cayó 66% debido a las importaciones de este grano provenientes de Estados Unidos, que aumentaron en 400%, (Nadal Alejandro, 2014).

Un estudio realizado por Center for Economic and Policy Research afirma que el Tratado tuvo un severo impacto en el empleo del sector agrícola, debido a que Estados Unidos subsidia el maíz y otros productos, acabando así con miles de familias de agricultores en México. Este estudio revela, también, que entre 1991 y 2007, hubo 4.9 millones de familias de agricultores mexicanos desplazados; mientras que el trabajo estacional en las agroindustrias de exportación se incrementó en cerca de 3 millones. Esto significó una pérdida neta de 1.9 millones de puestos de trabajo, el desarraigo de la población y un proceso acelerado de proletarianización rural (Center for Economic and Policy Research, 2014).

Los efectos del TLCAN fueron diferentes en los diversos estados del país, en el caso de Colima la producción de maíz y sus productores prácticamente desaparecieron desde la entrada al acuerdo. La producción y exportación de frutales que supuestamente tendrían ventajas comparativas y se verían fuertemente beneficiadas y entrarían al mercado de Estados Unidos y Canadá, en la realidad han tenido un impacto muy reducido, no solamente no se incrementaron las exportaciones, sino que actualmente se encuentran en crisis como es el caso del melón, el limón, el mango y el plátano. Ello, debido a la fuerte competencia interna por exportar, que se ha dado al interior del país entre las regiones productoras, lo que provoca una sobreoferta y caída de los precios internos.

Un análisis retrospectivo nos permite identificar cómo ha cambiado la estructura agrícola en el estado desde la firma del Tratado de Libre Comercio. El sector agrícola del estado se caracteriza por la producción de frutas y hortalizas en forma predominante. Por tradición histórica el estado de Colima se

ha distinguido, desde la década de los sesenta, por una producción frutícola tropical sustentada en los cultivos de limón, palma de coco, plátano y posteriormente se incorporaron (década de los ochentas) mango, tamarindo y recientemente el papayo y otros frutales exóticos, donde Colima ocupa un lugar destacado en el contexto nacional.

En general, la agricultura del estado se redujo al disminuir su frontera agrícola en más de 45 mil hectáreas que se dejaron de producir desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, ya que la frontera agrícola pasó de 127 mil 539 hectáreas en 1995, a únicamente 81 mil 780 hectáreas.

Durante este periodo la superficie dedicada al cultivo de granos se redujo a una tasa promedio anual de -12.1% , al pasar de 47 367 has (1995) a sólo 12 mil 939 has en el año 2013, esto es, una reducción de 34 mil 428 has en el periodo. En el caso del maíz, la superficie cosechada se redujo a una tasa de -16.7% anual, pasando de 40 mil 314 hectáreas, en 1995, a solamente 10 mil 017 hectáreas, en 2012.

El balance del TLCAN a 20 años es negativo, la frontera agrícola se redujo, la producción de granos y particularmente de maíz, provocó el éxodo rural, marginación, desempleo y mayor pobreza en el medio rural. En el caso de los frutales, las exportaciones no son significativas y casi la totalidad de la producción se destina al mercado interno. Las hortalizas también es un subsector que no creció en Colima, al contrario, se contrajo por la competencia de otros estados para exportar a Estados Unidos.

Asia-Pacífico y regiones de México

Capítulo 1. Importancia de la Cuenca del Pacífico y de la región Asia-Pacífico para México

Ernesto Henry Turner Barragán¹ y
José Ernesto Rangel Delgado²

INTRODUCCIÓN

La historia de México se encuentra muy cercana a Europa. Muchos de los procesos y estructuras en los ámbitos político, económico y social se explican estructuralmente por ello. Su cercanía a España, pero también a Francia, le dan un particular perfil. Desde palacios y viviendas que muestran una arquitectura específica, hasta estructuras de orden político y social como la universidad bonapartista e incluso organizaciones agrarias como el ejido parecidas al koljoz de la Rusia soviética, son algunos ejemplos que pueden enumerarse. Los inicios del siglo xx con la Revolución de 1910, acercaron más que alejaron su mirada trasatlántica, lo cual en cierta forma le caracteriza hasta nuestros días y explica las dificultades para retomar el vuelo que impone una globalización liderada por Estados Unidos de América, cuya influencia cultural se ha ido imponiendo no sin dificultad en la geografía de un México naciente, altamente dependiente del vecino del norte.

Desprenderse de esta historia no resulta sencillo, de tal forma que diversificar exportaciones con la finalidad de incre-

¹ Universidad Autónoma Metropolitana.

² Universidad de Colima.

mentar su autonomía y disminuir su dependencia del mercado norteamericano se antoja un reto más a enfrentar. A una visión trasatlántica, ahora se tiene que sumar una visión transpacífica que incluye la región económica más dinámica del mundo, hoy por hoy, la de Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico es una región de cuño contemporáneo que invita a ubicar espacialmente diversos fenómenos que suceden en la actualidad. Invita también a comprender las actuales relaciones económicas internacionales con la finalidad de explicar una región que se enriquece aceleradamente con base en procesos productivos, cuya fuente tecnológica refleja el funcionamiento dinámico de una economía que evoluciona aceleradamente hacia la sociedad del conocimiento, desconocida en el pasado. Así, “el espacio y el tiempo son dos grandes dimensiones entrelazadas del conocimiento” (Rivas y Rangel, 2004: 7), donde la geografía y la historia sirven al análisis y explicación de procesos socioeconómicos en esta amplia región del mundo.

Es fácil ubicar la geografía de la Cuenca del Pacífico, ya que se extiende y se limita a lo largo del Océano Pacífico, el más grande espacio marino cuya forma de cuenco orienta la construcción del concepto. En ese espacio se ubican poblaciones con dinámica acelerada de crecimiento, se ubican ciudades cuya influencia crece con el tiempo, así como migraciones de personas que buscan mejores condiciones de vida más allá de las restricciones impuestas por las leyes migratorias locales, particularmente de aquellos países con mayor crecimiento económico. Nos enfrentamos a una geografía en la que se llevan a cabo importantes relaciones comerciales y flujos tecnológicos de última generación.

La Cuenca del Pacífico se encuentra bien definida, comprende a los países asiáticos y americanos ribereños al océano más grande del mundo, países ubicados en los hemisferios norte y sur, abarcando todos los trópicos al Este y al Oeste. En la actualidad se reconocen las regiones del Noreste de Asia, la región del Sureste, la región de Australasia y los países islas de Melanesia, Micronesia y Polinesia. Del lado americano, las regiones norte, centro y sur.

Ahí se encuentran países gigantes como la República Popular China, Canadá, Estados Unidos de América, Rusia, pero también pequeños como Brunei o El Salvador e incluso más pequeños como Nauru. Se localizan ahí naciones antiguas como las dos Coreas, pero también, otras surgidas recientemente de procesos independentistas como Timor del Este. La región es un mosaico de culturas, idiomas y religiones. Conviven, por así decirlo, el cristianismo, el islam y el budismo, así como el confucionismo como pensamiento y ética de vida cotidiana. Se identifican diversos idiomas como el inglés y el chino mandarín, el coreano, el tagalo, el japonés, el español, el ruso, entre otros, sumados a idiomas de etnias que dan sentido a condiciones culturales y comportamientos sociales específicos (Rivas y Rangel, 2004: 8).

La Cuenca del Pacífico también puede explicarse desde una perspectiva histórica:

Dos momentos son particularmente importantes desde el punto de vista occidental, el primero de ellos es el encuentro de los países asiáticos con los portugueses, españoles, holandeses, ingleses, franceses y estadounidenses en el siglo XIX; y el segundo, el tramo contemporáneo que inicia desde el final de la segunda guerra mundial hasta nuestros días, con sus secuelas de guerras por el nacionalismo, el socialismo o la independencia nacional (Rivas y Rangel, 2004:7).

La posguerra reacomodó la geografía económica de la región y con ello se da paso a formas novedosas de desarrollo económico que poco o nada han sido trastocadas por las crisis financieras más recientes.

De tal forma que esos procesos económicos han dado lugar a una nueva manera de entender el sistema capitalista con una dosis de cultura asiática lo suficientemente precisa y contundente como para mantener ritmos de crecimiento económico sostenidos y acelerados que contravienen con la teoría económica convencional, puesto que conviven amigablemente con comercio, inversiones, innovación y generación de conocimiento en que participan sectores productivos completos.

En una suerte de encuentro entre la geografía y la historia, es posible identificar una nueva geografía económica (Fujita, 2004) que da lugar a otros aspectos como las desigualdades económicas contextualizadas por tradiciones profundas, ahí se localizan países con altos niveles de ingreso per cápita, como Japón y Singapur, y de bajos ingresos, como Nicaragua o Laos. Se detectan regímenes políticos distintos, desde sultanatos parlamentarios como el de Malasia, hasta reinos como el de Tonga, pasando por democracias parlamentarias como la de Canadá y regímenes presidencialistas como el de México, e incluso países socialistas como China, Corea del Norte, Laos y Vietnam, así como otros de reciente incorporación al capitalismo, como la Federación de Rusia heredera de la antigua Unión Soviética. En algunos casos existen conflictos nacionales derivados de la Guerra Fría como el que amenaza a los dos coreas, el que enfrenta a China con Taiwán, y otros como el caso de las Islas Kuriles, que mantienen a Rusia y Japón técnicamente en guerra debido a la ausencia de un tratado de paz, después de más de medio siglo de concluida la Segunda Guerra Mundial (Rivas y Rangel, 2004).

En síntesis, aspectos de orden geográfico e histórico, así como de orden económico explican la Cuenca del Pacífico. Colocan al Océano más grande del mundo como un espacio en que evoluciona la sociedad y la política en la base de importantes impactos económicos que muestran una forma diferente de hacer capitalismo liderada por Japón en sus inicios, seguido por Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur y posteriormente por otros como Tailandia, Indonesia y Malasia, que contribuyen a lo que bien podría llamarse un modelo asiático de desarrollo. Por su parte, Australia y Nueva Zelanda, en un intento por acercarse a la región complementan su pasado británico y la República Popular China en forma inconcebible rompe récords en materia de crecimiento económico, comercio, inversiones extranjeras directas y turismo. Asimismo, la generación de un tipo de empleo sustentado en formas de hacer empresa tipo *Keiretzu* en Japón o *Chaebol* en Corea del Sur, o la toma de decisiones frente a crisis financie-

ras como la de 1997 (Tailandia), 1998 (Rusia), caracterizan a un conjunto de países que no desestiman la experiencia corrida en la solución de este tipo de crisis por países como México en 1994.

La organización internacional, también forma parte de la articulación de la Cuenca del Pacífico. En la creación de organizaciones mundiales que dan preferencia a procesos no vinculantes anteponiendo la cooperación económica, destacan el Foro Asia-Pacífico de Cooperación Económica (APEC, por sus siglas en inglés); así como la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ANSEA); el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros como el Área de Libre Comercio constituida por Australia y Nueva Zelanda o la Cooperación de Shanghái que acerca grandes potencias como Rusia y China, colocando en el mapa regional procesos que bien pueden ser explicados por la teoría de la integración económica acuñada por Balassa (1980). Todo lo cual ha permitido el fortalecimiento de intereses manifiestos en el TPP y en otros como la Alianza del Pacífico (apoyados por Estados Unidos de América); o bien, la relación entre Rusia y la ANSEA, que plantea una nueva forma de colaboración, producto muchas veces de las posiciones encontradas del Sureste Asiático con las posturas estadounidenses, dando lugar a condiciones que se orientan a un mundo multipolar.

TRES ETAPAS PARA LA COMPRENSIÓN DE LA CUENCA DEL PACÍFICO

Para una comprensión mayor de la Cuenca del Pacífico interesa resaltar desde una perspectiva de tiempo, la transición-implantación del Estado-mercado-empresa. Misma que se explica históricamente en tres grandes etapas asociadas al surgimiento y consolidación del sistema capitalista.

Como una primera etapa, se considera el surgimiento de los Estado-nación. Esta etapa fue adoptada en forma general y progresiva en Occidente apuntando al abandono de relaciones de tipo feudal y a la participación cada vez más activa de

todos los países del orbe, permitiendo el apareamiento de un capitalismo moderno de corte nacionalista basado en leyes y contratos y en la base de la apropiación de los factores de la producción.

Esa transición al Estado-nación da lugar al surgimiento de corrientes de política económica como el mercantilismo sustentado en el comercio y en una fuerte intervención estatal, que a su vez da lugar al nacimiento de grandes obras como la de Adam Smith y David Ricardo, donde era clara la postura del gobierno sólo como promotor de la economía.

Más tarde con la aparición del paradigma keynesiano, se hace especial énfasis a la intervención del Estado en la economía como una estrategia de resolver el estímulo a la producción, lo cual da lugar al nacimiento de políticas públicas para enfrentar las imperfecciones del mercado.

Es así que el Estado, por medio del gobierno, lleva a cabo su responsabilidad económica, donde una política pública eficiente y eficaz para la generación de empleo resultan un aliado imprescindible. Años más tarde, a mediados del siglo pasado, fuimos testigos de un crecimiento del sector público empresarial, fenómeno que caracterizó a la mayoría de los países.

Si en algún ámbito destaca la intervención pública, éste es en el de la elaboración y aplicación de la política económica, donde aparecen dos elementos básicos: los objetivos y los instrumentos. Los objetivos planteados en la etapa de la elaboración constituyen la situación deseada en un área determinada y presuponen para su consecución el alcance de ciertos resultados llamados metas o fines. Los instrumentos son los medios que permiten arribar a las metas propuestas.

A tono con el objetivo principal de este libro observamos que la política económica de un país es la actividad que despliega el gobierno en turno con el fin de alcanzar los objetivos de estabilización y desarrollo de la economía y de aumento progresivo de los niveles de bienestar social y se dividen en objetivos de corto y de largo plazo, en el marco de un Estado-nación perfectamente delimitado. Los objetivos de corto plazo son dirigidos a estabilizar la economía buscando el con-

trol de precios, el pleno empleo, el crecimiento, el equilibrio de la balanza de pagos y el equilibrio de la balanza pública. Los objetivos de largo plazo están dirigidos a modificar la estructura económica con el propósito de fortalecer las instituciones, las leyes, las formas de propiedad, de distribución de la riqueza y de los recursos, así como la incorporación de los progresos científicos y tecnológicos que potencien el desarrollo nacional.

Es usual que el gobierno ponga en marcha programas o planes de gobierno que pretenden alcanzar objetivos, metas y fines específicos. De tal forma que en los últimos tiempos se hace notoria la conformación de una plataforma de acción en la base de las aspiraciones del pueblo, misma que se convierte en el andamiaje político de un partido con miras a ganar las elecciones. Ello a diferencia de cuando el plan era elaborado del lado de la oferta, por el gobierno, muchas veces sin tomar en cuenta a la demanda (las necesidades de la ciudadanía).

En una sociedad democrática el plan se acompaña de la formulación de los presupuestos anuales necesarios para su realización durante el periodo de gobierno, es decir, de programas de acción anuales que señalan las actividades específicas que se llevarán a cabo, el presupuesto necesario para su realización y su forma de financiamiento, los cuales son sometidos a los representantes del pueblo (usualmente cámaras de diputados y senadores), para su aprobación, con la finalidad de garantizar su adecuado seguimiento y maximización del bienestar social.

Sin embargo, no pasamos por alto que el Estado y el mercado son instituciones complementarias, imperfectas por sí solas. Su idealización ha llevado a concebir que pueden funcionar independientemente, como entes totalmente autónomos y que son capaces, cada uno de ellos, de cumplir con las funciones organizativas, de desarrollo y de liderazgo de una nación, cumpliendo los criterios de equidad, eficiencia y de maximización del bienestar.

Es así que un socialismo puro, como un capitalismo sometido al poder empresarial privado, son formas de organización social inacabadas que limitan la eficiencia o conllevan a una inequidad creciente y ponen en riesgo el equilibrio político y

el desarrollo social, por lo que, para avanzar y alcanzar niveles más altos de ingreso, justicia y equidad las naciones desarrolladas y más dinámicas, es necesario ser capaz de utilizar y combinar ambas instituciones, desplegando las especialidades y capacidades propias de cada una de ellas y obteniendo resultados que no sólo suman los recursos empleados, sino que los multiplican, al desarrollar sinergias y externalidades propias de su uso combinado.

La delegación de las esferas de actividad al Estado o al mercado muchas veces se ha llevado en forma pragmática, sobre la base de la prueba y la corrección del error, porque, como ya hemos mencionado, a nivel teórico, las diversas corrientes del pensamiento proclaman una superioridad exagerada de una de estas instituciones sobre la otra y tratan de probar y demostrar dicha superioridad, sobre la base de esquemas teóricos y pruebas matemáticas que, llevadas al terreno empírico y a las condiciones históricas de cada nación, frecuentemente fallan y producen resultados contraproducentes. Además, una de las graves consecuencias de la idealización ha sido una perspectiva de enfrentamiento permanente en la investigación económica entre Estado y mercado, entre socialismo y capitalismo, durante varias décadas.

Es así que una de las principales aportaciones de la economía del bienestar fue el descubrimiento de las fallas del mercado: competencia imperfecta, externalidades positivas y negativas, bienes públicos e información imperfecta. La existencia de estas imperfecciones impide que se alcance la eficiencia en términos de Pareto. Bajo esta perspectiva se abre la posibilidad de introducir la justificación de la intervención del Estado, siempre y cuando los resultados sean superiores a los alcanzados únicamente por el mercado.

Por otra parte, el criterio de Pareto no permite distinguir cuando una asignación eficiente de recursos es superior a otra, ya que no introduce elementos de equidad, de forma que pueden darse situaciones que, aun siendo óptimas, desde la perspectiva paretiana, incluyan situaciones de extrema desigualdad. Por lo que el óptimo de Pareto no es siempre social-

mente aceptable. Esta consideración introduce la posibilidad de actuación para atender, no sólo la función indicativa y la corrección de los fallos del mercado, sino también la función distributiva. No hay que olvidar que la desigualdad en el reparto de la renta, la riqueza y, en última instancia, el empleo y las oportunidades (entendidas como el acceso a la educación, la salud, la energía, las telecomunicaciones, etc., en igualdad de condiciones), son uno de los males endémicos que han afectado tradicionalmente a las economías en vías de desarrollo y que hoy se manifiestan incluso en las economías desarrolladas.

El establecimiento de empresas públicas ha sido, sin duda, uno de los mecanismos históricamente más utilizados para intervenir en la economía, con el fin de promover el crecimiento y alcanzar el pleno empleo como parte de la estrategia de desarrollo nacional

De tal forma que el Estado asume funciones para garantizar los derechos de propiedad y del cumplimiento de los contratos, estabilizar la economía, regular los mercados oligopólicos, difundir el conocimiento y la tecnología, la educación y la capacitación, así como promover el desarrollo, el pleno empleo, y mejorar la distribución del ingreso.

Los neo estructuralistas sugieren el empleo de un enfoque integrado, en el cual la política económica incorpora tanto objetivos de crecimiento como de distribución, y donde la política social integra tantas consideraciones de eficacia como de equidad. En otros términos, las políticas públicas aplicadas están destinadas a reforzar la complementariedad entre las empresas privadas y el Estado para atender los objetivos de crecimiento y de distribución.

Ciertamente en los últimos años muchos economistas han superado la posición del dualismo contradictorio entre Estado y mercado, estableciendo espacios de complementariedad en donde lo público y lo privado coparticipan recíprocamente para cumplir los propósitos que les son propios, espacios donde el Estado y el mercado colaboran y donde la eficiencia y la equidad avanzan, simultáneamente, proporcionando un mayor bienestar a sus respectivas naciones.

Se han planteado cuatro grandes dominios de complementariedad del Estado: el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos en márgenes aceptables; la promoción de empleos realmente productivos; la inversión en recursos humanos y salud; y la difusión rápida y a gran escala de la tecnología. Las dos últimas medidas tienen por objetivo corregir dos de los principales orígenes estructurales de las desigualdades que han sido subestimadas por el enfoque neoliberal: los niveles de educación y atención médica relativamente bajos de la población desempleada, así como el retraso tecnológico.

Otros factores estructurales que explican la persistencia de las grandes desigualdades son la fuerte concentración de la propiedad de la tierra, del capital y de los recursos financieros, así como la frágil organización social y sindical de los trabajadores y de los sectores informales urbanos, que se reflejan en bajos salarios y elevadas ganancias de los sectores oligopólicos y grandes consorcios. Estas distorsiones no se corrigen con simples mecanismos de mercado, sino que exigen acciones enfocadas específicamente hacia la modificación de los elementos estructurales que las engendran.

En una segunda etapa es el comercio el que destaca. La superioridad de la economía de mercado tradicionalmente ha descansado en el supuesto de que a través del mercado y con ello por medio del comercio, como forma de organización de las relaciones económicas, se alcanza una situación en la que todos salen ganando. El mercado es idóneo para generar la información sobre las necesidades y las oportunidades de utilización de los recursos disponibles, además de ser el mejor instrumento para ajustar la oferta y la demanda, por lo que sólo existe espacio para la intervención del sector público en las líneas establecidas por los clásicos (defensa, justicia, relaciones exteriores y obras públicas) y con ello la instauración de un enfoque sustentado en el comercio doméstico y exterior que más tarde da lugar a la globalización bastante bien identificada a principios del siglo xxi.

Desde los años sesenta la participación creciente del Estado fue cada vez más cuestionada y se fue reduciendo la confianza

en la primacía del interés público y en que la intervención del gobierno tuviese siempre resultados positivos y fue ganando espacio la idea de que la intervención estatal empeoraba los problemas económicos. También se planteó que la intervención del Estado no perseguía realmente el logro de objetivos de interés público o general, sino que se dirigía a satisfacer las demandas de grupos de poder.

El Estado a través del reconocimiento del estado de bienestar y la existencia de situaciones socialmente indeseables se involucró en el incremento del nivel de vida de los ciudadanos, mediante el establecimiento de políticas públicas que suministran bienes y servicios sociales: educación, sanidad, vivienda y transferencias tales como seguros de desempleo y pensiones. La implementación de estas políticas requirió, sin duda, la dotación de un importante volumen de recursos financieros. Sin embargo, en los últimos años el objetivo del equilibrio macroeconómico que preside la política económica de la mayoría de los Estados ejerce una presión considerable sobre el gasto público y, en consecuencia, sobre los recursos destinados a las políticas públicas. A pesar de estas restricciones presupuestarias, la importancia de las políticas públicas como elemento de cohesión social hace impensable su desmantelamiento. En este sentido, se considera necesaria una reforma concentrada en incrementar su eficiencia y en conseguir su financiamiento en un contexto de limitaciones presupuestarias e intervencionismo.

Ciertamente la intervención del Estado en la actividad económica experimentó importantes cambios en el contexto de la liberalización de las décadas de los setenta y los ochenta. Mientras que en épocas pasadas fueron las empresas estatales, las políticas públicas masivas y la regulación los principales instrumentos de intervención, a principios de los años ochenta comenzaron a desarrollarse los primeros programas de privatización, lo que condujo al Estado a retirarse de actividades donde tenía una importante participación, principalmente en sectores como la industria, la minería y los servicios considerados estratégicos (energía, telecomunicaciones y transportes). En los años noventa las nuevas corrientes de pensamiento y

las restricciones presupuestarias posibilitaron la generalización de los procesos de privatización, reformulación de las políticas públicas y el proceso de desregulación de la actividad económica.

En ese contexto, surgen reformas económicas internas que han coadyuvado a la primacía de los mercados, del capital privado y del proceso de globalización, tales como: los programas de privatización, de desregulación sectorial, de política de competencia, de flexibilización laboral y control salarial, de promoción social, gestión y evaluación del gasto público, cuyo objetivo se ha centrado en incrementar la eficiencia de los mercados y posibilitar la maximización de las ganancias; impedir la injerencia del Estado en la esfera económica y limitar su participación al suministro de bienes públicos y las esferas administrativas y de promoción social (educación, seguridad social y salud); financiar el gasto público a través del sistema impositivo, liberando al sector privado empresarial del gasto social y del pesado lastre que constituye la administración pública y el aparato de gestión estatal, por lo que se busca que el gasto público sea soportado por la sociedad y que los costos productivos, de transacción y ambientales sean reasignados sobre quien los produce.

Es así que de una etapa de notorio intervencionismo estatal, basado en la idea de Estado-nación y en la expansión del mercado nacional como base de la acumulación de capital, se pasa a otra, que da sentido a una acumulación sustentada en el comercio internacional global, centrada en la eficiencia de los procesos productivos, en la competitividad y en la generación de divisas como base para satisfacer necesidades en otros espacios económicos y producir, con ello, ganancias crecientes en divisas, etapa que concibe una producción ampliada en continua expansión basada en bajos costos en un espacio globalizado.

De forma tal que no tardó en aparecer un modelo exportador que resultó ser la clave para obtener cualquier tipo de mercancía proveniente más allá de las fronteras. Los Estados extendían su supremacía si lograban establecer sistemas coloniales basados en relaciones mercantiles con países menos de-

sarrollados. Se adopta un modelo colonialista exportador-importador, apoyado en la expansión de sus mercados y en el comercio exterior, con el fin de debilitar y destruir los antiguos sistemas coloniales emanados de los imperios monárquicos precedentes, suplantándolos por sistemas basados en relaciones capitalistas-mercantiles creando, así, nuevas alianzas y/o confrontaciones entre grupos de países.

En esta etapa el Estado apoya la producción de bienes, conocimientos tecnológicos y servicios que la comunidad internacional valora y desea adquirir, ya que el país los produce a precios inferiores y/o con una calidad superior. En una palabra, con una competitividad mayor a como los producen otras economías, de forma tal que mientras mayor sea el valor de las exportaciones es más grande su competitividad y la capacidad para importar y adquirir bienes, nuevas tecnologías y servicios elaborados por otros países. Las naciones rezagadas para alcanzar esta etapa suelen pagar salarios inferiores a los de los países avanzados y explotar sus recursos naturales extensiva e intensivamente, como lo hicieron Japón, Corea y Taiwán en las décadas de los sesenta y setenta del siglo xx.

En esta etapa se considera que, si un Estado mantiene un déficit comercial prolongado se endeudará cada vez más, ello será la manifestación de que su competitividad internacional progresa más lentamente que la competitividad de los países con los que comercia, por lo que debe reducir su consumo, importaciones y nivel de bienestar para eliminar su déficit, lo que puede hacer devaluando su moneda. Por el contrario, si un Estado mantiene un superávit comercial prolongado, ello será la manifestación de que su competitividad internacional progresa más rápidamente que la competitividad de los países con los que comercia, por lo que puede incrementar su consumo, importaciones y nivel de bienestar revaluando su moneda. Otra posibilidad que tienen los países que mantienen un excedente comercial consiste en colocarlo en forma de inversión en los países que mantienen un déficit comercial, de esta manera los países más desarrollados que poseen mayor competitividad logran apropiarse del capital y la riqueza de los países con menor

desarrollo y competitividad, ésta ha sido la vía empleada generalmente por los países desarrollados.

Aunque los excedentes o déficits comerciales representan, por lo general, sólo un porcentaje reducido del comercio que realiza cualquier nación, si se mantienen por largo plazo las deudas externas llegan a alcanzar magnitudes que representan una elevada proporción del valor de las ventas al exterior, por ello las relaciones económicas internacionales y la forma de inserción de los países en la economía mundial están determinadas tanto por los intercambios comerciales como por los flujos de capital entre países, ya que los pagos de intereses por las deudas y regalías se convierten en la parte más sustantiva de los déficits de los países en desarrollo aniquilando gran parte de su capacidad para acumular, elevar su competitividad y crecer.

En la tercera etapa las naciones más avanzadas han percibido que la acumulación de capital y su supremacía política, económica y militar se sustenta en el desarrollo de la ciencia y la tecnología, con impacto en la producción, la transformación, la compraventa y la apropiación de los bienes y servicios. Ese desarrollo, en sí mismo, constituye una riqueza económica en continua expansión y competitividad económica.

En la época actual ésa es la clave para convertirse en potencias económicas y militares que guían el proceso de acumulación mundial y determinan parcialmente el destino de los países más atrasados, así como su forma de inserción y articulación en ese proceso. Hecho que han comprendido rápidamente importantes economías de la Cuenca del Pacífico como Japón, Corea del Sur, Rusia y, en los últimos años, la misma República Popular de China.

La acumulación de capital y el enorme avance económico y científico, en los países más desarrollados de Europa, Estados Unidos de América y Japón, entre otros, terminaron por convertirse en herramientas de lucha por la supremacía mundial.

Después de la Segunda Guerra Mundial algo del progreso científico-tecnológico se utilizó en beneficio de los seres humanos, aunque su uso se ha hecho de forma administrada, ya que la transferencia de tecnología no fluye libremente, por el

contrario, tiene un elevado costo y presenta una gran dificultad en su adquisición y adaptación. De ahí que los países más avanzados, poseedores de tecnología de nueva generación, la controlan en su provecho, para mantener su supremacía y dominación sobre los países menos desarrollados, que para romper su dependencia tecnológica e insertarse con ventaja en el proceso de acumulación mundial requieren superar el modelo exportador basado en la ventaja comparativa. Las naciones deben pasar de la ventaja comparativa a la ventaja competitiva, lo que se logra cuando los países y sus gobiernos deciden apoyar y apuntalar a sus sectores exportadores encontrando los medios para que las empresas que exportan usen los procesos tecnológicos más avanzados y elaboren productos diferenciados de la más alta calidad mundial. Es decir, lograr que las exportaciones ya no dependan de la explotación intensiva de mano de obra y recursos naturales, elevando su capacidad tecnológica (Porter, 2002).

Es así que si una nación pretende alcanzar un desarrollo pleno y sumarse a los países que generan ciencia y tecnología en el mundo y la implantan en sus empresas líderes, debe pasar a la tercera etapa de alcance tecnológico. Misma que se logra cuando las mercancías que se producen y se consumen son elaboradas bajo los estándares tecnológicos más altos, al interior y al exterior del país, bajo la condición de mantener el equilibrio comercial en el mediano y largo plazo entre las mercancías importadas y las exportadas.

En ese contexto, es posible que un Estado aumente su competitividad y capacidad tecnológica, y deberá hacerlo al mismo ritmo que los países con los que comercia. Si no es capaz de hacerlo, la balanza comercial presentará un déficit, lo que indicará la necesidad de aumentar la capacidad productiva y tecnológica, requiriendo no sólo el aumento de la inversión productiva sino también el aumento de su productividad que se alcanza, ya sea mediante el desarrollo de la tecnología o mediante su transferencia. La transferencia tecnológica no se produce fácilmente, ya que involucra la firma de acuerdos internacionales entre empresas y gobiernos, que acotan y limitan

su uso, de manera que las relaciones internacionales entre gobiernos y empresas juegan un papel importante y estratégico.

Como una forma de apoyo al desarrollo científico y tecnológico ha tomado fuerza y suscitado creciente interés la Nueva Economía Institucional (NEI). Este enfoque se asienta sobre dos proposiciones: en primer lugar, la importancia de las instituciones, y en segundo, la posibilidad de emplear los instrumentos de la teoría económica para analizar los factores determinantes de las instituciones (North, 2006; Williamson, 1989; Williamson y Winter, 1996), que forman el núcleo duro del institucionalismo y abordan temas vinculados a la organización y operación de la empresa, la división entre empresas y mercados y la formación del sistema de mercados.

El neo institucionalismo pone el acento en la necesidad de estudiar el intercambio en el marco de las instituciones que lo hacen viable y le dan cuerpo, por lo que también estudia la evolución económica y social. Para hacerlo, aplica las categorías e instrumentos de la teoría económica en forma crítica y estudia el papel de las instituciones, las normas, los valores y la cultura, por lo que asume un enfoque multidisciplinario.

En la realidad los individuos se relacionan social, económica y políticamente a través de instituciones que son construidas, mantenidas y transformadas colectivamente, siguiendo reglas y procesos. De acuerdo con el enfoque neo institucionalista, el análisis se tiene que extender e incluir aspectos como el marco jurídico, las estructuras de poder, el acceso a la información, la formación de los individuos (cultura y valores) y hasta las características del sistema político, alrededor de lo que llamamos instituciones o reglas del juego y las organizaciones o actores.

Esta visión integral de los diversos aspectos que interactúan en el mercado hace confluir los campos de las ciencias económicas, las ciencias jurídicas y la sociología, entre otros. Un elemento central de este enfoque es que la calidad de las instituciones, de sus leyes, ordenamientos, disposiciones y normas formales e informales se traduce en una determinada calidad del funcionamiento y operación de la economía que se mide por el nivel de los costos de transacción.

Cuando los reglamentos, los trámites y los contratos son muy complejos o están mal diseñados los costos de transacción son improductivamente elevados, no agregan valor real a los productos o servicios, pero sí un costo adicional. Ésta es la deficiencia de transacción que agrega el enfoque institucional a la asignación de recursos del enfoque neoclásico. El problema resulta más complejo en los países en desarrollo que no han alcanzado un Estado de derecho, donde las acciones públicas frecuentemente terminan sirviendo al interés privado. En ocasiones, los mercados al no contar con un marco institucional mínimo, simplemente no operan o son ineficaces por los altos costos de transacción.

Por otro lado, una de las deficiencias que ha mostrado la escuela neoclásica consiste en que la mayor parte de sus modelos hacen abstracción del espacio. Esta deficiencia impide que un país haga un uso adecuado (óptimo) de su territorio, que organice su división territorial en provincias o estados de la forma más conveniente y que promueva el desarrollo urbano basándose en la formación de un sistema de ciudades y de corredores urbanos que sirvan de conexión e inserción de las economías locales dentro de la economía nacional y mundial.

Dicha deficiencia ha venido a ser superada por los planteamientos y principios de la economía espacial y regional, por el estudio de la organización del federalismo y de las finanzas estatales y municipales y por la teoría de la ciudades que plantea y estudia la forma en que las ciudades se interconectan y se vinculan entre sí y con los puntos más desarrollados del planeta que son las ciudades o metrópolis mundiales, lugares en donde se deciden las grandes tendencias de la acumulación de conocimiento mundial (E. Cabrero, 2013).

Otros aspectos como el análisis demográfico y de la geografía económica han de ser tomados en cuenta con el fin de estudiar cómo y por qué razón se producen los asentamientos humanos, los movimientos migratorios, la localización de las empresas y de los recursos económicos, el estudio del comercio intrarregional, así como los motivos por los que las inversiones en general y en el desarrollo científico y tecno-

lógico en particular, se realizan en determinadas ciudades y regiones.

En ese marco de institucionalismo se ubica claramente el proceso de desarrollo científico y tecnológico y con ello, el de la economía-sociedad del conocimiento que corresponde a la tercera etapa, misma que se desdobra en estructuras analíticas para la comprensión de los procesos contemporáneos como la globalización, que ha sido posible gracias al avance y los logros tecnológicos de los sectores electrónico, informático y de las comunicaciones, propiciando una nueva división del trabajo basada en las cadenas globales de producción, así como una división de las actividades productivas, distributivas y de los compradores, por medio de la subcontratación y proveeduría especializada.

En esta etapa las relaciones entre trabajadores y sus patrones han sido modificadas en función de las exigencias de nuevas condiciones. Las políticas económicas de los países, particularmente de los desarrollados, se han ido orientado cada vez más a la inversión en investigación, desarrollo tecnológico, educación, salud y formación de sistemas nacionales de innovación, como un elemento fundamental para su desarrollo. De manera que el capitalismo contemporáneo se ha ido estructurando cada día más con base en la economía del conocimiento, donde las actividades de creación, adaptación, difusión y depreciación del conocimiento han crecido a un ritmo muy acelerado. La economía del conocimiento se estructura sobre la base de un nuevo patrón industrial en el que surgen nuevas industrias, como la del *software* y las telecomunicaciones, y las industrias tradicionales se ven rejuvenecidas por la aplicación productiva de nuevas tecnologías.

En las últimas décadas, por ejemplo, la tasa de creación y difusión del conocimiento se ha incrementado en forma significativa, ello debido a los rápidos avances realizados en las tecnologías de la información y la comunicación reduciendo considerablemente los costos de la capacidad de procesamiento computacional y de interacción en redes electrónicas. De tal forma que el mayor uso de la computación y acceso a redes

electrónicas han permitido que se dé una mejor difusión del conocimiento. Las tecnologías de la información y la comunicación modernas permiten trabajar juntos a los investigadores que se encuentran en diversos lugares, lo que ha aumentado su productividad, permitiendo, consecuentemente, mayores progresos en la investigación y en el desarrollo y la generación de nuevos conocimientos y tecnologías. En la era de la nueva economía el crecimiento económico sostenido depende de estrategias exitosas de desarrollo que implican la creación y uso del conocimiento como parte de esos procesos.

En niveles inferiores de desarrollo que normalmente implican menores niveles de capacidad científica y tecnológica, las estrategias de conocimiento incluyen acudir al conocimiento global existente y adaptar las tecnologías extranjeras a las condiciones locales a fin de mejorar la productividad doméstica. En niveles superiores de desarrollo, que típicamente implican mayores niveles de capacidad científica y tecnológica, las estrategias de conocimiento dependen más de la innovación local que fomentan la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado, congruentes con los salarios altos de estas economías.

En la nueva economía global compiten los territorios, comunidades y ciudades inteligentes; los que aprenden y se adaptan a las transformaciones de la economía mundial, los que innovan y aprovechan los cambios científico-tecnológicos y son capaces de adaptarlos e incorporarlos constantemente a su existencia y estructura productiva. El conocimiento ha llegado a ser la clave en la creación de riqueza en las sociedades contemporáneas, de ahí, el nuevo papel estratégico que van ocupando las instituciones como las universidades y los centros de investigación.

Una Economía del Conocimiento es la que utiliza el conocimiento como motor básico del crecimiento económico. Es una economía en la que el conocimiento se adquiere, crea y difunde efectivamente para mejorar el desarrollo económico. La transición exitosa a una economía del conocimiento incluye inversiones a largo plazo en educación, desarrollo de la ca-

pacidad innovadora, modernización de la infraestructura de información y un entorno económico armónico que permite una asignación óptima de recursos y un sistema de precios que distribuya la riqueza en función de la contribución o aporte que cada agente hace a su generación.

La transición de las economías precapitalistas a la modernidad ha sido conferida a los Estados-nación que se han ido conformando como países independientes, más o menos democráticos que basan su organización social en instituciones que marcan leyes para regular las relaciones y conflictos sociales, también en empresas públicas y privadas para la organización de la producción, el comercio y la distribución de la riqueza económica. Es el caso de países de la Cuenca del Pacífico.

CONVERGENCIA HACIA LA CUENCA DEL PACÍFICO

Ese modelo histórico económico, el de las tres etapas, funciona para explicar la transición de las naciones que conforman la Cuenca del Pacífico hacia el capitalismo, su desarrollo por medio del comercio y su consolidación en la generación de conocimientos, a pesar de su reciente y acelerada transformación (ya que sucede apenas en el siglo xx), a diferencia de lo implementado en Europa occidental.

En el caso de Estados Unidos de América (EUA), por ejemplo, la transición al capitalismo se da con la declaración de independencia, a partir de la cual se detecta una gran libertad para establecer empresas y desarrollar todo tipo de negocios, muchos de los cuales se basaron en los progresos científicos y en la implementación de nuevas tecnologías, de manera que recorrió las tres etapas entre finales del siglo xviii y a lo largo del siglo xix hasta convertirse en la segunda economía más desarrollada del Mundo en los albores del siglo xx.

No sucedió así con los países de América Latina que, a pesar de haber declarado su independencia, a principios del siglo xix no fueron capaces de modificar sus sistemas de propiedad, métodos de producción y de distribución a lo largo de ese siglo. Ello es lo que explica la mayor parte de la brecha que

existe entre el PIB per cápita de los EUA y el de los países latinoamericanos.

América Latina recorrió la fase de transición hacia el capitalismo entre principios del siglo xx y 1980, apoyada en el modelo de sustitución de importaciones y sólo pasó a la segunda etapa del modelo exportador debido a que se presentó la crisis de la deuda, por lo que las políticas de estabilización recomendadas por el FMI y los países acreedores llevaron a sus gobiernos a reducir sus salarios y a explotar intensivamente sus recursos naturales para mantener sus exportaciones, de manera que la mayoría de los países latinoamericanos no han logrado aún sustentar sus importaciones en una ventaja competitiva, por lo que no han completado la segunda etapa, ni iniciado la tercera etapa de alcance tecnológico con el fin de convertirse en naciones plenamente desarrolladas.

Sorprendentemente, algunos países de Asia-Pacífico como Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur recorrieron las tres etapas del desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial, en tan sólo tres o cuatro décadas, conformando en una primera etapa Estados preponderantemente capitalistas; estableciendo, en una segunda etapa un modelo exportador sustentado en ventajas competitivas; para llegar a desarrollar un capitalismo pleno, después de implementar el modelo de alcance tecnológico, en una tercera etapa. Ello les ha permitido poseer una tecnología propia, tener una organización social satisfactoria, gozar de un nivel de bienestar muy elevado y aspirar a construir una sociedad basada en el conocimiento, en las próximas décadas.

Japón, por ejemplo, inició su transición hacia el capitalismo a partir del momento en que se reinstauró la dinastía Meiji, en 1873, y se convirtió en un país desarrollado de nivel medio, en cincuenta años. Desgraciadamente, el desarrollo económico y tecnológico que alcanzó quedó a disposición de los gobiernos militares para la confrontación en la Segunda Guerra Mundial destruyendo gran parte de lo que había alcanzado. Pero, volvió a reorganizarse y reinició, desde la primera y segunda etapas, con una reforma agraria y la consolidación de un modelo exportador basado en las ventajas competitivas que desarrolló

en sectores estratégicos seleccionados, hasta convertirse en la segunda potencia económica mundial en la década de los ochenta del siglo xx.

La URSS, por su parte, decidió adoptar una vía propia de desarrollo al abandonar las formas de producción y distribución de la riqueza precapitalistas y adoptar el socialismo en 1917. Aunque prevalece en una etapa temprana la conformación de su propio Estado-nación, se observa un modelo de exportación tardío sustentando en la cooperación con los países bajo su égida y un mercado de exportación basado en el sector energético. De manera que el esquema de las tres etapas puede adaptarse para épocas recientes, con la finalidad de explicar su posición actual en la región de la Cuenca del Pacífico particularmente en sus relaciones con Japón, China y ASEAN, ya que su inserción en el Sistema Económico Mundial se da fuera de los moldes clásicos, matizado por la misma Guerra Fría.

China, por su lado en 1949, muestra un camino propio caracterizado por su revolución comunista en 1949. Sin embargo, la transición del socialismo chino hacia un socialismo de mercado ha incorporado a este país, a partir de los años setenta del siglo xx, en su segunda etapa de desarrollo, convirtiéndolo en una potencia exportadora, cuya capacidad lo ha llevado a posicionarse como la segunda potencia económica mundial, a pesar de que a principios del siglo xxi apenas ha iniciado la etapa de alcance tecnológico. Vale la pena mencionar también que ha desarrollado un sistema productivo empresarial propio, cuya eficacia y competitividad frente al de las potencias occidentales se está probando.

Es así que influencias modernizadoras, como son el abandono de las relaciones precapitalistas, la búsqueda de mercados externos y el uso de nuevas tecnologías, dan lugar a cinturones urbanos donde los Estados responden frecuentemente al nivel de urbanización e industrialización. Por ello, los Estados y provincias que se encuentran en la Cuenca del Pacífico gozan de este distintivo que, al menos a nivel geográfico, los coloca en ventaja para participar en el comercio internacional y con ello ir transformando su cultura, estimulando el desarrollo científico y tecnológico.

BENEFICIOS PARA MÉXICO

Por supuesto que se puede y necesita hacer una lectura mexicana del fenómeno, es así que, las preguntas sobre cuáles son los intereses de México en la región de la Cuenca del Pacífico, la manera de beneficiarse de los intercambios, las formas adecuadas, oportunas y menos costosas de dar a conocer su cultura, ser participante activo del comercio, las inversiones, las transferencias tecnológicas y la cooperación internacional, para mejorar su posición competitiva, son preguntas cuya consideración resultan pertinentes desde distintos ámbitos debido al acelerado proceso de transformación socioeconómica de la región y de los cambios mundiales en curso.

La posición geoestratégica de México resulta una ventaja mayor al formar parte de los países que se localizan en la Cuenca del Pacífico. Su ribera al océano con mayor comercio internacional en el mundo y con mayores flujos de capital, sin duda ha de servir al país para acelerar su desarrollo y elevar los niveles de bienestar de los mexicanos.

Los Estados ribereños que pertenecen a la Cuenca del Pacífico: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas, en tanto frontera inmediata, resultan actores particularmente estratégicos para hacer valer procesos apoyados por políticas públicas activas, eficaces y eficientes que faciliten una inserción cada vez más clara del país a la Cuenca del Pacífico y con ello a una economía mundial sustentada en una nueva división internacional del trabajo, de especialización y competitividad de nuevo cuño.

Reiteradamente se maneja en el discurso de varias economías de la Cuenca del Pacífico la importancia geoeconómica de México por su cercanía con la economía más poderosa del mundo: la de Estados Unidos de América. Aspecto que sin duda también debe interesar si consideramos a Canadá y sus experiencias para contribuir a mejorar la toma de decisiones en México. Aspecto con poca frecuencia considerado.

Es así que el estudio de las estrategias empresariales y de desarrollo comparado de México y de los principales países de la Cuenca del Pacífico no puede llevarse a cabo restringiéndose únicamente al marco de los planteamientos de la economía convencional que resultan demasiado estrechos.

Los organismos internacionales e investigadores que han basado sus planteamientos sólo en ese paradigma han sugerido estrategias de desarrollo sumamente limitadas que enfrentan al Estado y al mercado en un falso dilema. Sus resultados, en términos de crisis económicas, desigualdad, lento crecimiento económico y creación insuficiente de empleo en el sector formal, particularmente, en México y en aquellos países de América Latina involucrados, pero también en los países en desarrollo y en los países del ex-bloque socialista que han decidido adoptar una economía de mercado, muy particular para el caso de China, son insuficientes.

En ese sentido, las ciencias sociales han venido desarrollando un cúmulo de conocimientos multidisciplinarios y nuevos enfoques dentro y fuera de las ciencias económicas capaces de explicar el éxito o fracaso de las estrategias de desarrollo nacionales y de las estrategias empresariales en la Cuenca del Pacífico. Por lo tanto, existen elementos suficientes para sustentar una teoría de desarrollo nacional y de desarrollo estatal y local y de desempeño empresarial que permita plantear la conducción hacia el desarrollo por una vía segura.

En ese contexto, México debe continuar en su proceso de reforma de las instituciones que conforman el Estado para el desarrollo de la competitividad a través de los mercados, ya que es elemento esencial para el desarrollo del emprendimiento y de la competitividad empresarial, como lo son, también, la innovación y la incorporación del conocimiento sustentadas en el apoyo que pueden dar las universidades y centros de investigación y educación a las empresas y al gobierno para convertir a México en una economía del conocimiento.

Finalmente, otros campos adicionales de la ciencia a los que es necesario recurrir son el de la economía espacial, el desarrollo urbano y regional, la geografía económica y el federalismo

con el propósito de que nuestro país en general, y en particular los estados ribereños de la Cuenca del Pacífico, aprovechen su localización geográfica y elaboren planes de desarrollo independientes, que los conviertan en promotores del desarrollo nacional, permitiendo a sus habitantes mejorar su bienestar por medio de una mejor inserción en la economía mundial, a través del fortalecimiento de sus lazos de comercio e inversión.

Ante la enorme experiencia que tienen los países incluidos en el análisis del libro, México tiene la ventaja de no sólo ser parte de la Cuenca del Pacífico, sino también tener una posición geoestratégica en el continente americano (Norte-Sur) y en el contexto transatlántico con los países de Europa y África. Esta posición permite paralelamente participar en la dinámica transpacífica e incluir aspectos de las políticas públicas de países y regiones que no pertenecen a esta región. Por lo tanto, políticas públicas claras y estratégicamente orientadas, tanto como el posicionamiento de las mismas dentro de este sistema, son sin duda los instrumentos que puedan tener mayor efecto en la evolución de la sociedad mexicana en vísperas a un aprendizaje aplicado y basado en los ejemplos de éxito en la región.

Un buen ejemplo de políticas públicas aplicadas en México y basadas en este concepto multilateral e interregional son las Agendas Estatales y Regionales de Innovación, a través de las cuales México aplica una política pública que incluye cerca-namente experiencias dentro de la Cuenca del Pacífico (sobre todo en los estados mexicanos que colindan con esta región), utilizando múltiples enfoques metodológicos, para implementar una estrategia de *Smart Specialisation* y así establecer un propio *benchmarking* mexicano. Esta estrategia permite una optimización en el proceso de transición hacia una economía avanzada y basada en la innovación.

Esta tendencia mundial de *Smart Specialisation* en las regiones más competitivas (OCDE, 2013), considerando áreas de prioridad y una fuerte autocrítica en el análisis de debilidades y fortalezas, podría convertir a México —si aplica, además, una política pública relevante a largo plazo— en un actor escuchado y respetado cuando se trata de implementar políticas públi-

cas en investigación, desarrollo e innovación. Como *best practice* en este sentido puede considerarse la metodología RIS3 (CE, 2012), desarrollada por la Comisión Europea y basada en un diálogo interregional, incluyendo la Cuenca del Pacífico, América Latina y la Unión Europea.

Independientemente de la calidad de las políticas públicas aplicadas, hay que considerar también el contexto social (*policy environment*) que puede ser favorable o no para la aplicación de estas políticas y depende en mayor medida de las relaciones entre los diferentes actores dentro de la Triple (Cuádruple) Hélice. En particular en México, el desarrollo de este aspecto social todavía necesita una buena evolución, superando los efectos de la segregación social, la corrupción y el desequilibrio entre los poderes políticos.

Desafortunadamente las universidades y centros de investigación en México todavía no han sido capaces de asumir plenamente el reto que la tercera etapa les impone: orientar el crecimiento del país, dándole coherencia, orden y conciencia. Éste es el desafío que deben asumir para que nuestro país tenga un desarrollo sustentable y se convierta en una Economía del Conocimiento, más allá de una exclusiva etapa de comercio de bienes y servicios.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

El propósito de este capítulo ha sido el de presentar la relevancia de interpretar la región de la Cuenca del Pacífico con base a las tres etapas consideradas con la finalidad de semblantear políticas públicas adecuadas para el desarrollo en un nuevo escenario mundial.

Se considera por lo tanto un replanteamiento teórico que revela las insuficiencias del planteamiento neoclásico y aportan nuevos elementos para superarlas, en particular, se ha puesto énfasis en señalar que el Estado y los mercados no constituyen campos alternativos en conflicto y que ambos presentan fallos que deben ser superados, no por el enfrentamiento, sino por la colaboración, basándose en la complementariedad de las ven-

tajas que cada instancia tiene derivadas de su especialización y función social propia.

La formulación, evaluación y gestión de proyectos, así como la contabilidad, el análisis financiero y la organización industrial son elementos teóricos indispensables que han permitido sustentar las estrategias empresariales competitivas para desarrollar negocios y el emprendimiento en la Cuenca del Pacífico, incrementando los lazos comerciales y las inversiones que se llevan en la zona, promoviendo, con ello, el desarrollo de las naciones que forman parte.

A manera de conclusión, la participación de México en la Cuenca del Pacífico y todo el potencial que conlleva esta región para el país representa una enorme oportunidad en el momento de crear o establecer y aplicar las políticas públicas correspondientes. No obstante, y en víspera de una optimización de los conceptos y recursos para estas políticas, se requiere mayor integración política, no sólo de los diferentes actores sociales en México, sino también de México como nación en las dinámicas mundiales y actuales hacia una potencia interregional que logre articular el enlace entre Estado-mercado-empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Aoki, M., Kim H. M. y Okuno-Fujiwara (2000). *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental*. México: FCE.
- Ayala Espino, J. (2005). *Instituciones y economía*. México: FCE.
- _____ (2003). *Instituciones para mejorar el desarrollo*. México: FCE.
- Balassa, B. (1980). *Teoría de la Integración Económica*. México: Uthea.
- Cabrero Mendoza, E. (2013). *Retos de la competitividad urbana*. México: CIDE.
- Comisión Europea (2012). *Smart Specialization Platform. RIS3 Guide*.
- Dunning, J. H. (2002). *Regions, globalisation, and the knowledge-based economy*. Gran Bretaña: Oxford, University Press.

- Fujita, M. y P. Krugman (2004). “La Nueva Geografía Económica: Pasado, Presente y Futuro”, en *Investigaciones Regionales*, primavera, 004. Alcalá de Henares, España: Asociación Española de Ciencia Regional, pp. 177-206.
- Jeannot, F. (2010). *Las instituciones del capitalismo occidental*. México: SISIFO-UAM-A.
- Lau, L. y L. Klein (1990). *Models of development: a comparative study of economic growth in South Korea and Taiwan*. San Francisco California: ICS Presos.
- North, D. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- OECD (2013). Innovation-driven Growth in Regions: The Role of Smart Specialisation. Disponible en <<https://www.oecd.org/innovation/inno/smart-specialisation.pdf>>.
- Porter, M. (2002). *Ventaja Competitiva*. México: Editorial Continental, CECSA.
- _____ (2004). *Estrategia Competitiva*. México: Editorial Continental, CECSA.
- Rivas Mira, F. A. y J. E. Rangel Delgado (2004). *Para entender el Pacífico Asiático*. Colima, México: Universidad de Colima.
- Stiglitz, J. (2006). ¿Cómo hacer que funcione la globalización? México: Taurus.
- Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: FCE.
- _____ y S. Winter, (1996). *La naturaleza de la empresa*. México: FCE.

Capítulo 2. Estrategias de desarrollo y políticas públicas para incentivar la competitividad del comercio e inversión entre la Región Centro-Occidente de México y Japón

América Ivonne Zamora Torres¹

INTRODUCCIÓN

Para México es imperante aprovechar sus potencialidades, así como propulsar el desarrollo de la planta productiva e industrial nacional con una visión global conectando los desarrollos regionales de los estados. De forma tal que México se vincule sinérgicamente con los mercados de los países de la Región Asia Pacífico.

El gobierno federal a través de distintas secretarías y particularmente por medio de la Secretaría de Economía realiza diversas funciones para el fortalecimiento y la competitividad de México en las cadenas globales de valor, mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio exterior.

En ese sentido, se podría decir que el Estado ha realizado su trabajo, puesto que México es el país con el mayor número de tratados y acuerdos comerciales en el mundo; actualmente cuenta con una red de 11 Tratados de Libre Comercio que lo conectan con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Pro-

¹ Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

tección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Secretaría de Economía, 2015). No obstante la firma de todos los tratados y acuerdos anteriormente mencionados, pareciera que el grueso del comercio exterior mexicano se realiza con Estados Unidos, por lo que cabe preguntarse si las políticas comerciales empleadas en México son las idóneas para las particularidades del país y su adecuada potencialización en los mercados internacionales, ya que de no ser así se deberían reformular las estrategias a seguir para impulsar la competitividad del comercio exterior mexicano.

De aquí surge el objetivo del presente capítulo, que es determinar cuáles son las estrategias comerciales y de desarrollo que habrán de impulsar la competitividad de la región Centro-Occidente de México, sobre la base de las experiencias de los países de Asia-Pacífico y particularmente Japón y las capacidades productivas de México.

Es importante puntualizar que el país se encuentra dividido en cinco mesorregiones conformadas por varias entidades federativas que se integran para coordinar proyectos de gran importancia con efectos que trascienden los límites de dos o más estados siendo éstas (Fiderco, 2005):

- Centro-Occidente
- Centro-País
- Noreste
- Noroeste
- Sursureste

Un estado con intereses en dos regiones puede participar en ambas, lo que permite una articulación entre mesorregiones.

La región Centro Occidente se conforma por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.

Es la tercera región más poblada del país, después de las mesorregiones Centro-País y Sursureste. Ocupa un lugar pre-

ponderante dentro del territorio nacional, no sólo por su ubicación y sus dimensiones, sino también por su alta densidad de población y su aportación a la economía nacional.

Esta región ha sido, a través del tiempo, una tierra de paso ubicada en el cruce de rutas comerciales, hacia el norte y occidente del país. Es por ello que la apuesta del Centro Occidente es la de constituirse en una región articuladora, es decir, en un eficaz enlace geográfico, productivo, social y cultural entre un norte desarrollado, el sureste en vías de desarrollo, el Golfo y la Cuenca del Pacífico, constituyéndose, al mismo tiempo, en la plataforma para la descentralización de la vida nacional y aprovechar su sistema de ciudades para generar un desarrollo más equilibrado al interior del país.

El presente trabajo se divide en cinco apartados. En el primer apartado se realiza una breve introducción al tema y se plantea el objetivo de investigación. En el segundo, se analiza el modelo de política comercial de México y Japón, asimismo se realiza un análisis comparativo de los principales indicadores económicos de ambas economías. En el tercero, se presentan los sectores estratégicos de México con potencial de ser vinculados con socios de la Región Asia-Pacífico y particularmente Japón, enfocándose la zona de estudio (región Centro Occidente), detallando las oportunidades y sectores maduros de inversión y comercio por subsectores de la región. En el cuarto, se realizan propuestas estratégicas de desarrollo para impulsar la competitividad de la Región Centro Occidente y del país en miras a la comercialización con Asia-Pacífico y Japón. En el quinto, y último, se presentan algunas conclusiones derivadas del trabajo de investigación.

POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO Y JAPÓN

MÉXICO

El cambio del paradigma comercial en México se da en la década de 1980, momento en que decide cambiar el rumbo de la política económica, de una economía cerrada a una abierta a la competencia internacional.

Si bien la economía mexicana no está liberada por completo, la liberalización de los flujos comerciales, materializada básicamente con la entrada del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT,² por sus siglas en inglés, hoy Organización Mundial del Comercio, OMC) y la firma del Tratado de Libre Comercio América del Norte (TLCAN), está fundamentada en los postulados de las teorías clásicas y neoclásicas que sostienen que la especialización productiva de los países les permite obtener las ganancias generadas por el libre comercio.

La crisis de 1982 empujó al gobierno en turno a buscar medidas de recuperación de la economía mexicana, y de ahí el surgimiento del nuevo modelo ideado por el presidente Carlos Salinas de Gortari, en ese entonces Secretario de Programación y Presupuesto bajo el gobierno de Miguel De la Madrid Hurtado. Posteriormente, durante su mandato, el presidente Salinas promovió las reformas estructurales para implementar el modelo neoliberal ampliando la apertura económica (García, 2011), promoviendo el libre ingreso de la Inversión Extranjera Directa (IED), así como la revisión de lo que más adelante se habría de convertir en el primer tratado de libre comercio firmado por México: el Tratado de Libre Comercio América del Norte (TLCAN).

Haciendo un resumen cronológico de los eventos sucedidos alrededor de la apertura comercial de México, se pueden señalar fechas relevantes tales como el 10 de junio de 1990, momento en que México, Estados Unidos y Canadá firman el acuerdo para establecer un tratado de libre comercio, así como el 5 de febrero de 1991, día en que inician las negociaciones del tratado y el 1 de enero de 1994, fecha en que entra en vigor el TLCAN (Cruz, 2009).

Después de la firma del TLCAN, los años noventa se caracterizan como el periodo en que México suscribe la gran mayoría de los tratados de libre comercio que hoy nos rigen. Cabe señalar que en gran medida la popularidad referente a la firma de acuerdos y tratados comerciales con México se dio por la oportunidad que representó para otros países el acceso con Estados Unidos, utilizando a México como un trampolín

² General Agreement of Tariffs and Trade.

a Norteamérica y no como una oportunidad de comercialización real con México, ya que a pesar de ser el país con el mayor número de acuerdos y tratados comerciales firmados en el mundo, al día de hoy mantenemos el 77.61 por ciento de nuestro comercio exterior (importaciones e importaciones) con el vecino del norte.

Además de la apertura comercial a través de la firma de tratados, México ha realizado distintas reformas en años recientes en busca de una mayor eficiencia de la legislación fiscal del sistema mexicano y particularmente derivada de la primera, de la legislación aduanera. De tal forma que los procesos de comercialización con el exterior en México han recibido dos cambios importantes: a) la implementación de la Ventanilla Única y b) las reformas en el marco jurídico del comercio exterior a través de las reformas fiscales y la Ley Aduanera.

JAPÓN

Tras la recuperación de su soberanía en 1952 a través del tratado de San Francisco que puso fin a la ocupación de las fuerzas aliadas en el archipiélago japonés, a partir de ahí Japón sufrió diversas transformaciones de orden económico y social. En lo que respecta a la política comercial, una de las acciones inmediatas del gobierno japonés fue incorporarse al sistema de organismos políticos y económicos internacionales creados tras la Segunda Guerra Mundial, de esta manera ingresó al GATT,³ y de ahí que surgiera la necesidad del despliegue de una política exterior que le permitiera ser un partícipe activo en el nuevo régimen comercial multilateral.

Japón aceptó a la perfección el marco regulatorio del GATT, ya que el modelo de política comercial japonés buscaba atender dos premisas básicas: el despliegue de una política exterior que fomentara las exportaciones de alto valor agregado, así como la protección a sectores estratégicos a través de una liberación sectorial gradual.

³ *Idem.*

A partir del año 1968 Japón se convertiría en la segunda potencia económica mundial, sólo detrás de Estados Unidos. El que Japón se hubiera convertido en una superpotencia económica modificó a su vez la estrategia de Estados Unidos en Asia; en especial, las pérdidas en comercio a manos de los eficientes productores japoneses fueron motivo de preocupación en Estados Unidos y dieron lugar a una política de contención del poderío japonés, particularmente después de que la crisis económica mundial provocada por el aumento de los precios de petróleo, en la década de 1970, afectara más seriamente la economía de Estados Unidos y de Europa, más que a Japón (López, 2012; Nishijima, 2009).

Sin embargo, las relaciones bilaterales de Japón sufrieron fricciones con algunos de sus socios comerciales, ya que a mediados del siglo XIX y en el periodo de entreguerras los productos japoneses fueron constantemente bloqueados, limitando el acceso de las exportaciones de Japón a mercados controlados por países europeos y de Estados Unidos; a su vez, estos mismos países reclaman restricciones al mercado japonés. Entre las principales acciones para contrarrestar esto surgieron diversos programas, destacando la Iniciativa de Impedimentos Estratégicos del gobierno de Bush (López, 2012).

Las presiones comerciales de Estados Unidos en forma de medidas proteccionistas contra Japón en la década de 1980 crearon gran parte del estímulo para las inversiones japonesas en toda Asia, dando lugar a una serie de plataformas exportadoras en la región y, con ello, evitaron que este país siguiera aumentando sus exportaciones directas al mercado estadounidense. De alguna manera estos acontecimientos hicieron que Japón volteara hacia el mercado de Asia-Pacífico (Pempel y Shift, 1998).

Japón es miembro fundador de la mayoría de los modelos de cooperación regional de la Cuenca del Pacífico, a partir de los cuales surge el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) que se convirtió en un organismo integrado fundamentado en el regionalismo abierto, la no discriminación y la plena congruencia con los principios del GATT y OMC.

El periodo 1990-2000, es un periodo hasta cierto punto de contradicciones en la visión japonesa hacia el comercio exterior, en gran medida debido al estancamiento dado por el estallido de la burbuja especulativa acompañada de un periodo de desaceleración. De ahí que los planes para la reactivación económica corrieran en dos sentidos: por un lado, la instauración de políticas económicas graduales y por el otro la transformación del modelo económico, orientándose a la agenda global; así pues, en este periodo los países de Asia sólo habían firmado tres acuerdos de libre comercio (Iwata, 1994).

Trás el debilitamiento del *soft power*⁴ de Japón, la erosión del liderazgo japonés, los efectos de la crisis asiática y el debilitamiento del modelo japonés surgió una posición para impulsar reformas económicas, lo que conllevó al fraccionamiento de la postura de Japón en el comercio exterior y al poco entusiasmo ante los acuerdos regionales de comercio y tratados internacionales.

En el periodo de 2000 a 2010 Japón negoció 58 acuerdos. En una comparación con los países del continente americano los asiáticos habían tomado la delantera al suscribir un promedio de 3 a 8 acuerdos por país mientras que los países que integran la OEA tenían 2 a 9 por país (Kawai y Wignaraja, 2010).

Aunque la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón reflejó las posiciones tradicionales, se buscó un acuerdo que permitiera maximizar las ventajas de los niveles de complementariedad de ambos países, cuidando los sectores estratégicos de ambas economías (Scolley y Gilbert, 2001). Japón buscó, a través del acuerdo, eliminar la posición desventajosa de las empresas japonesas, al garantizar el acceso preferencial, beneficiándose de la red de acuerdos comerciales de México con Estados Unidos y Canadá, América Latina y Europa. Mientras que México tuvo como objetivo incrementar los niveles de inversión extranjera directa y transferencia de tecnología japonesa, garantizando el acceso, al mercado japonés, de sus productos de exportación.

⁴ Poder basado en factores indirectos como la cultura, los valores y la ideología.

ANÁLISIS COMPARATIVO MÉXICO Y JAPÓN

Con la finalidad de conocer cuál es el impacto real de las políticas empleadas entre México y Japón se revisan algunos indicadores económicos a manera de análisis comparativo.

La tabla 1 muestra el crecimiento del PIB y el PIB per cápita en términos porcentuales para Japón y México. Si se analiza únicamente el crecimiento del PIB es México el país que muestra un mayor crecimiento a partir del año 2009, siendo en promedio dicho crecimiento de 2.26 por ciento, mientras que el crecimiento del PIB en promedio de Japón es tan sólo de 1.69 por ciento, lo que llevaría a pensar que es México el país que ofertaría una mejor calidad de vida para sus habitantes. Sin embargo, al analizar el PIB per cápita ya no se observa esa disparidad tan grande en términos de crecimiento del PIB, puesto que para el 2013 y 2014 México presenta índices de crecimiento muy bajos de 1.30 % que comparados con el PIB per cápita promedio de Japón de 1.48 por ciento, muestran un diferencial pequeño entre ambos países.

Tabla 1. Crecimiento del PIB y PIB per cápita Japón y México

	Crecimiento del PIB (por ciento)							PIB per cápita (por ciento)			
	Años							Años			
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Japón	4.2	3.9	0.9	-0.5	1.8	1.6	-0.1	-0.3	2	1.8	0.1
México	1.4	-4.7	5.2	3.9	3.2	3.2	3.6	2.4	2.6	0	0.9

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2016.

A fin de comparar las economías de Japón y México se presentan en la tabla 2 otros indicadores como la actividad del mercado laboral, la estructura de la población, la educación, el gasto en investigación y desarrollo, y el cuidado de la salud.

La actividad del mercado laboral se refleja en la tasa de actividad económica y la tasa de desempleo para el estado, región o provincia; México presenta una mayor actividad económica que Japón, ya que se sitúa arriba de este país por 1.6 por ciento, aunque a su vez muestra un mayor desempleo estando igual-

mente arriba en este indicador con un 1.2 por ciento. Dichos indicadores podrían estar influenciados por el tamaño de las economías, así como el diferencial de población entre los países comparados.

La estructura de la población es medida se puede apreciar por medio de la tasa de dependencia de personas mayores, este indicador demográfico es a su vez un claro indicador económico, puesto que representa la medida relativa de la población potencialmente inactiva sobre la potencialmente activa (INE, 2015). Para el caso de este indicador el diferencial que se obtuvo de la tasa para el 2014 de Japón y México es significativa, puesto que es de 28.7, lo que pone de manifiesto una mayor tasa potencial de población activa en favor de México.

Respecto a la educación se consideró la finalización del nivel básico para ambos países, siendo el resultado del 100 por ciento para ambos, lo que infiere que los gobiernos de ambas economías proveen educación básica para todos. No obstante, el siguiente indicador que se presenta en la tabla 2, que es gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB, refiera una educación con niveles más altos (profesional y posgrado) así como una continua inversión en trabajo creativo realizado sistemáticamente para incrementar los conocimientos, incluso los conocimientos sobre la humanidad, la cultura y la sociedad, y el uso de los conocimientos para nuevas aplicaciones. El área de investigación y desarrollo abarca la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental (Banco Mundial, 2016). Es en este último indicador donde México muestra un porcentaje más bajo (0.5 por ciento), por lo que el diferencial ente ambas economías es de 2.97 por ciento.

Tabla 2. Indicadores económicos Japón y México

	Actividad del mercado laboral		Estructura de la población	Educación	Gasto en inversión y desarrollo	Cuidado de la salud
	Tasa de actividad económica	Tasa de desempleo en región/estado/provincia	Tasa de dependencia de personas mayores	Finalización nivel básico	Por ciento del PIB	Doctores por cada 100 000 habitantes
	2014	2014	2014	2013	2013	2013
Japón	59.3	3.7	38.4	100	3.47	213
México	60.9	4.9	9.7	100	0.5	196

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2016.

Finalmente, el último indicador que muestra la tabla 2 es el del cuidado de la salud con el número de doctores por cada 100 mil habitantes donde, acorde con los datos para el 2013, la diferencia es a favor de Japón con 17 doctores más por cada 100 000 habitantes que México. Cabe resaltar que el número de matrícula ofertada para estudiantes de medicina es proporcional al número de camillas en hospitales públicos y privados, por lo que este indicador refleja una menor capacidad para cubrir las necesidades en materia de salud de la población.

Como se observa después de realizar el análisis de los indicadores seleccionados, el nivel de crecimiento económico de ambos países es similar en términos de Producto Interno Bruto, actividad de mercado y niveles básicos de educación, e incluso se podría decir que México muestra mejores valores que Japón en la mayoría de los datos mencionados. Sin embargo, al considerar otros indicadores tales como la tasa de desempleo, el gasto en inversión y desarrollo y el cuidado de la salud, Japón es quien muestra mejores cifras. Por lo que se puede concluir que Japón es una economía con mayor infraestructura y mejor posicionamiento en áreas que generan innovación y desarrollo, así como también ofrece una mejor calidad de vida a su población al tener menores tasas de desempleo, mejores cuidados de la salud y un PIB per cápita bueno, a pesar de ser el crecimiento del PIB menor al de México. Por su parte, México muestra un

gran potencial que va desde la estructura de su población, la tasa de actividad económica y el crecimiento del PIB, por lo que se puede afirmar que ambas economías son complementarias y que si se consideran dichas características a fin de promover el crecimiento de ambas economías se conseguirá impulsar el desarrollo económico en ambos países.

Recursos como el comercio entre ambos países, la inversión y el intercambio intelectual y tecnológico fortalecerían no sólo las relaciones económicas entre México y Japón, sino también el desarrollo económico de ambas economías, el posicionamiento de ambos países en el marco de la competencia global. No obstante, es necesario primero conocer cuáles son esos sectores de coincidencia donde México y Japón pueden efectivamente ser beneficiados y partiendo de ellos diseñar políticas públicas y realizar acciones concretas entorno a éstas.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD EN JAPÓN PARA LA REGIÓN CENTRO-OCCIDENTE

La zona Asia-Pacífico supone la mayor concentración poblacional del mundo y uno de los mercados económicos y turísticos más importantes y en mayor desarrollo del planeta.

Acorde con la Secretaría de Economía (2015), las áreas de oportunidad como posibles fuentes con Japón son el sector automotriz y de autopartes, el sector eléctrico y electrónico y el metalmecánico; mientras que las áreas de oportunidad para el comercio son la industria de agroalimentos, autopartes y la metalmecánica. De tal forma que, las áreas de oportunidad se pueden englobar de la siguiente manera:

- a) Exportación de partes para avión a Japón y a empresas japonesas establecidas en Norteamérica.
- b) Exportación de los demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, etc./Atracción de inversión.
- c) Maquila para empresas japonesas, venta nacional, sobre todo en la industria automotriz y exportación de partes de alta tecnología a Norteamérica y Japón principalmente.

- d) Inversión en servicios de apoyo relacionados con la industria automotriz, tales como los logísticos.
- e) Exportación y explotación de minerales utilizados en piezas clave de la industria automotriz. Extracción de sal.
- f) Atracción de inversión para empresas, en proyectos de energía, explotación de recursos naturales como gas, plantas de producción de energía y tratamiento de agua.
- g) IED Inversión en maquila de marcas de moda de textiles y calzado japonesas en México.
- h) Exportación de carne de bovino/porcino.
- i) Exportación de mariscos y pescados (atún).
- j) Exportación de frutas, legumbres y hortalizas; cítricos, arándanos, aguacates, melones, brócoli y mangos.
- k) Exportación de confituras, jaleas y mermeladas.
- l) Exportación de bebidas alcohólicas.

Analizando las áreas de oportunidades en el mercado japonés se puede apreciar que existen áreas importantes a fortalecer a fin de acrecentar y aprovechar efectiva y cabalmente las oportunidades latentes de este mercado y la región Centro-Occidente de México, donde los sectores estratégicos, acorde con la oferta productiva de la región y las áreas de demanda del mercado japonés, pueden ubicarse en los rubros o sectores estratégicos que a continuación se señalan.

SECTOR DE ALIMENTOS PROCESADOS

La industria de alimentos procesados se conforma por los subsectores de molienda de granos y semillas, obtención de aceites y grasas, confitería con y sin cacao, conservación de frutas, verduras y alimentos preparados, productos lácteos, procesamiento de carne de ganado y aves, preparación y envasado de pescados y mariscos, panadería y tortillas, entre otros. Los productos en este sector con las áreas de oportunidad más importantes son las preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas, las confituras, jaleas y mermelada, los productos de mar, las carnes y las bebidas alcohólicas principalmente.

En el caso de las preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas para el 2014, Japón importó un valor de 2 736 millones de dólares (mdd), siendo la tasa media de crecimiento anual de este mercado de 3.3 por ciento durante el periodo de 2010 a 2014, donde acorde con los registros de la Secretaría de Economía (2015) los principales productos registrados fueron papas, pimientos, vegetales mixtos, frutos y hortalizas. Al contrarrestar este dato con las exportaciones de México en el mismo periodo (2014) se obtiene una cifra de 767 mdd de preparaciones de legumbres, hortalizas y frutas. Siendo nuestros principales destinos de exportación: Estados Unidos con 83 por ciento, Reino Unido con 2.1 por ciento, Canadá con 1.5 por ciento, Países Bajos (Holanda) con 1.3 por ciento y Brasil con 1.2 por ciento, mientras que para Japón se mandaron exportaciones de este tipo entre 2010 y 2014 apenas un monto de 5.5 mdd.

México actualmente exporta a más de 50 países confituras, jaleas y mermelada. Para el año 2014 exportó 42.3 mdd de confituras, jaleas y mermeladas, de los cuales el 27.2 por ciento se dirigieron a Estados Unidos, 16.3 por ciento a República Dominicana, 9 por ciento a Colombia, 6.8 por ciento a Brasil y a Rusia 5.7 por ciento. Mientras que para el mismo periodo Japón importó un valor de 46 mdd de confituras, jaleas y mermeladas. La tasa media de crecimiento anual (TMCA) de este indicador fue de 1 por ciento durante el periodo 2009-2014.

En 2014 Japón importó un valor de 12 705 mdd, con una TMCA de 3.5 por ciento en el periodo 2010-2014. Los principales productos de importación fueron carne, productos de mar, de porcino fresco refrigerado y congelado; preparaciones o conservas de carne de gallo o gallina; carne de porcino fresca o refrigerada; carne de bovino deshuesada; y trozos y despojos congelados. Por su parte, en el mismo año México exportó 1 496 mdd de productos cárnicos, siendo su segundo destino más importante en términos porcentuales el mercado de Japón con un 30.3 por ciento, únicamente rebasado por las exportaciones destinadas a Estados Unidos con 58.5 por ciento.

En 2014 México exportó 1 053 mdd en productos de mar.

Los productos de mar han mostrado un fuerte crecimiento como se observa en TMCA que es de 11.2 por ciento (2010 a 2014). Los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos con 63.4 por ciento de participación, Hong Kong con 8.3 por ciento, Japón con 8.3 por ciento y España con 6.9 por ciento. Particularmente, las exportaciones mexicanas de pescados y mariscos hacia Japón registraron una TMCA de 42 por ciento en el periodo de 2010 a 2014, alcanzando un monto de 87 mdd durante el último año. Éstas se integraron principalmente de pescado fresco con una participación del 45 por ciento, pescado congelado 43 por ciento, crustáceos 8 por ciento, y moluscos 4 por ciento. Cabe destacar que México ocupa el lugar 18 entre los más de 100 proveedores de productos del mar del mercado japonés.

En lo que se refiere al mercado de bebidas alcohólicas, para el 2014 México exportó 3 735 mdd, de los cuales 77 por ciento se dirigieron hacia Estados Unidos, 4.1 por ciento hacia Japón, 2.5 por ciento hacia Chile, 1.9 por ciento hacia Canadá, 1.5 por ciento hacia Reino Unido. Actualmente México exporta a más de 120 países bebidas alcohólicas mientras que, Japón importó un valor de 2 606 mdd en el 2014. Resulta importante resaltar la gran aceptación que tienen algunas bebidas alcohólicas en el mercado japonés tales como el tequila, cerveza y algunos vinos.

Los estados con mayor potencial en el sector de alimentos procesados son Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Puebla y Veracruz, de acuerdo con los datos de ProMéxico. Si se observa la Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector, así como las unidades económicas del mismo (véase tabla 3), la mayor IED se concentra en los estados de Nuevo León, Jalisco y México con un total para esos tres estados de 268.9 millones de dólares, aunque la mayor cantidad de unidades económicas se concentran en los estados de México, Puebla, Oaxaca, Veracruz y Distrito Federal (ProMéxico, 2016).

Imagen 1. Estados con mayor potencial en el sector de alimentos procesados



Fuente: ProMéxico, 2016.

Tabla 3. Sector alimentos procesados en México

Estado	Inversión Extranjera directa 2012 (millones de dólares)	Estado	Unidades Económicas
Nuevo león	156.5	México	24 848
Jalisco	76.2	Puebla	17 404
México	36.2	Oaxaca	15 741
Chiapas	9.8	Distrito Federal	11 699
Coahuila	2.5	Veracruz	11 889
Guanajuato	1.2	Jalisco	10 665
Querétaro	0.9	Michoacán	9 608

Fuente: Secretaría de Economía y DENU, INEGI, 2016.

SECTOR AUTOMOTRIZ

La industria automotriz en México es actualmente una industria madura y dinámica, este sector representa el 6 por ciento del PIB nacional y el 18 por ciento de la producción manufacturera (INEGI, 2016). Se prevé que para el 2018 alcance una producción de 4 millones de unidades y 5 millones para el 2020 (MAIA, 2014). La industria automotriz terminal ha obtenido un

crecimiento en tres ámbitos de gran relevancia: mercado interno, exportaciones y producción.

México es un país productor de vehículos de gran calidad e innovación que cumplen con altos estándares y son comercializados en los mercados más exigentes y competitivos a nivel internacional.

Imagen 2. Estados con mayor potencial en el sector automotriz



Fuente: ProMéxico, 2016.

México pasó de ser un país exportador de manufacturas simples, a convertirse en generador de innovación. En nuestro país existen más de 30 centros de diseño automotriz.

El sector de autopartes engloba los bienes de consumo final que se utilizan para suministrar a la industria terminal de automóviles (armadoras), así como también se encarga de abastecer el mercado de remplazo o refacciones para automóviles usados. Las empresas del sector se clasifican en los niveles de producción Tier 1, 2 y 3, según sus niveles de manufactura, sofisticación de producción, especialización de componentes y clientes finales. De acuerdo con la información de la Industria Nacional de Autopartes (INA) y Global Insight, México se ubicó como quinto productor de autopartes a nivel mundial, registrando un récord histórico de producción de 74 795 millones de dólares en 2012, lo que representó un incremento de 10 % respecto al año anterior (ProMéxico, 2016).

Tabla 4. Sector autopartes

Estado	Inversión Extranjera Directa 2012 (millones de dólares)	Estado	Unidades Económicas
Chihuahua	493.4	México	6
Nuevo León	235.1	Nuevo León	8
Querétaro	204.6	Distrito Federal	14
Jalisco	175.5	Jalisco	3
Guanajuato	140.1	Puebla	4
Distrito Federal	137.2	Chihuahua	1
Puebla	129.0	Coahuila	2

Fuente: Secretaría de Economía y DENUE, INEGI, 2016.

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa los principales destinos son Chihuahua, Nuevo León, Querétaro, Jalisco, Guanajuato, Distrito Federal y Puebla (ver tabla 4) siendo los principales participantes compañías tales como Chrysler, Daimler, Ford, Volkswagen, General Motors, Nissan y Mazda. En cuanto al mayor número de unidades económicas, éstas se ubican particularmente en el Distrito Federal. En cuanto al sector de autopartes, éste ha sido impulsado particularmente por diez de las más importantes ensambladoras de vehículos (pesados y ligeros) del mundo, tales como General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Honda, BMW, Toyota, Volvo y Mercedes-Benz. Solamente en la región Bajío se cuentan con 142 plantas que, entre otras cosas, realizan trabajos de estampados, componentes eléctricos, frenos y sus partes, productos de hule, pares para motor y transmisiones para automóviles, sistema de dirección, sistema de escape, llantas, rines, transmisiones, amortiguadores, bolsas y cortinas de aire, etcétera. (AMAI, 2014).

SECTOR ELÉCTRICO

El sector eléctrico está conformado por tres segmentos: motores eléctricos y generadores; equipo de distribución y control de electricidad; y alambre, cables y baterías.

Imagen 3. Estados con mayor potencial en el sector eléctrico



Fuente: ProMéxico, 2016.

México es el principal productor del sector eléctrico en Latinoamérica, por lo que se ha posicionado como uno de los principales destinos de inversión en el sector (Secretaría de Economía, 2013).

Existe una serie de procesos que son utilizados en el sector eléctrico, entre ellos se destacan el maquinado (1), la fundición (2), la manufactura de metales (3), el ensamblado (4), el estampado (5), la inyección de plástico (6), la inyección de aluminio (7) y los procesos secundarios (8).

Se estima que para los próximos años la producción mundial de la industria tendrá una TMCA de 10.5 %. De manera específica el segmento de motores eléctricos y generadores tendrá un crecimiento promedio anual de 12.1 %, el segmento de equipo de distribución y control de electricidad tendrá 10.4 % y el segmento de alambre, cables y baterías 9.9 % (Global Insight, 2012).

Tabla 5. Sector eléctrico

Estado	Inversión Extranjera Directa 2012 (millones de dólares)	Inversión Extranjera Directa 2015 (millones de dólares)	Estado	Unidades Económicas
Distrito Federal	60.3	0.1	México	260
Chihuahua	39.9	0.0	Nuevo León	247
Baja California	39.7	1.9	Chihuahua	231
Tamaulipas	34.5	59.7	Puebla	217
Hidalgo	25.5	1.6	Coahuila	215
Nuevo León	23.3	26.0	Distrito Federal	197
San Luis Potosí	19.1	60.9	Jalisco	172

Fuente: Secretaría de Economía y DENUE, INEGI, 2016.

En lo que respecta a la IED como se observa en la tabla 6, se ubica particularmente en los estados de San Luis Potosí, Distrito Federal, Tamaulipas, Chihuahua, Baja California, Hidalgo, Nuevo León, entre otros, siendo creciente el número de unidades económicas particularmente en México, Nuevo León, Chihuahua, Puebla, Coahuila, Distrito Federal y Jalisco.

SECTOR DE INDUSTRIAS CREATIVAS

Una de las particularidades del pueblo mexicano es la creatividad del mismo, lo que es ampliamente reconocido en el mundo. Esta creatividad ha permitido el posicionamiento de México en algunos sectores como son los audiovisuales e interactivos de Latinoamérica (ProMéxico, 2016).

El segmento de medios de comunicación en México está comprendido por la publicidad, la televisión abierta, la televisión por cable, la mercadotecnia y el cine. Donde las principales unidades económicas se encuentran ubicadas en el Distrito Federal, México, Jalisco, Nuevo León, Veracruz, Puebla y Oaxaca (véase tabla 6).

Tabla 6. Sector de industrias creativas

Estado	Unidades Económicas 2013
Distrito Federal	2,491
México	853
Jalisco	821
Nuevo León	708
Veracruz	593
Puebla	534
Oaxaca	401

Fuente: Secretaría de Economía y DENUE, INEGI, 2016.

Entre las distintas ventajas con las que cuenta dicho sector están los bajos costos de operación que oscilan entre 37.7 y 38.9 % por debajo de Estados Unidos kpmg (2015), particularmente para el desarrollo de *software* y entretenimiento digital respectivamente; además del amplio espectro de incentivos gubernamentales tales como: Eficine, Fidecine, Foprocine, Fondo Pro-audiovisual, Prosoft, Fondo Innovación y Conacyt.

Entre otros productos dentro de este sector están los segmentos de medios de comunicación y videojuegos que han mostrado un crecimiento de 8.3 y 7.6 % respectivamente (Pricewaterhouse Coopers, Global Entertainment and Media Outlook, 2016).

*SECTOR SERVICIOS DETECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (TI)
Y SERVICIOS AL PRODUCTOR (BPO)*

Imagen 4. Estados con mayor potencial en el sector servicios de TI y BPO



Fuente: ProMéxico, 2016.

Acorde con A.T. Kearney México es un jugador líder en el sector de tecnologías de la información y servicios al productor, siendo el sexto mejor destino a nivel mundial para la localización de servicios globales, que incluyen la tercerización de servicios de Tecnologías de Información (TI) y de procesos de negocios (BPO, por sus siglas en inglés), al igual que trabajo en voz (como centros de contacto y llamadas).

De acuerdo con lo reportado por la Secretaría de Economía (2015), México se ha convertido en el tercer exportador de servicios de TI a nivel mundial. Se estima que las exportaciones de servicios de TI y BPO's mostraron un crecimiento anual de 12.6 por ciento en 2012, al pasar de 4 940 millones de dólares, en 2011, a 5 560 millones de dólares.

Tabla 7. Sector servicios de TI y BPO

Estado	Unidades Económicas 2013
Distrito Federal	1.357
Nuevo León	399
Jalisco	323
México	202
Puebla	153
Veracruz	128
Sonora	118

Fuente: Secretaría de Economía y DENEU, INEGI, 2016.

Como se observa en la tabla 7 son numerosas las compañías establecidas en México del sector localizadas particularmente en el Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco, México, Puebla, Veracruz y Sonora, entre otros; siendo algunas de las empresas transnacionales más importantes con presencia en México: Accenture, Dextra Technologies, IBM, HP, Neoris, Intelesis, Infosys, Quarkson SAP, Patni, Tata Consultancy Services, Wipro, entre otras.

SECTOR FARMACÉUTICO

El valor del mercado farmacéutico en México es de aproximadamente 171 millones 543 mil pesos, siendo el segundo más

grande en Latinoamérica, después de Brasil, y uno de los 15 principales a nivel mundial (Cofepris, 2015). El sector farmacéutico se enfoca en la búsqueda de la salud mediante la investigación, desarrollo, producción y comercialización de productos químicos o biofármacos utilizados para la prevención o el tratamiento de enfermedades. Entre los principales productos que lo conforman se encuentran: fármacos, vacunas y antisueños, vitaminas, preparaciones farmacéuticas para uso veterinario, entre otros (ProMéxico, 2016).

En 2012, las exportaciones mexicanas del sector sumaron 1 874 millones de dólares, lo que posicionó a México como el principal exportador de América Latina. Entre los productos que más se exportaron se encuentran los medicamentos con alcaloides o sus derivados, antisueños, algodones, vendas elásticas y gasas recubiertas con sustancias farmacéuticas.

Tabla 8. Sector farmacéutico

Estado	Inversión Extranjera Directa 2012 (millones de dólares)	Estado	Unidades Económicas 2013
Distrito Federal	639.3	Distrito Federal	216
México	340.9	Jalisco	123
Jalisco	1.0	México	63
Baja California	0.9	Puebla	34
Tamaulipas	0.3	Michoacán	28

Fuente: Secretaría de Economía y DENUE, INEGI, 2016.

En lo que respecta a la IED, el Distrito Federal y México son las zonas más sobresalientes en el sector, no obstante, existe una proliferación de unidades económicas en toda la República, esto debido a que México se ha convertido en un destino atractivo para la inversión en la industria farmacéutica gracias, en gran medida, al nuevo marco regulatorio y el aumento de las certificaciones de calidad (Canifarma, 2013).

ESTRATEGIAS Y PROPUESTAS DE POLÍTICA PÚBLICA

En los ochenta el gobierno adoptó una nueva estrategia de crecimiento basada en la apertura comercial y financiera, di-

cho modelo trajo consigo cambios importantes en la dinámica importadora y exportadora, así como en la atracción de inversión extranjera directa, introduciendo a México en la dinámica internacional en pro de la eliminación de las barreras comerciales internacionales (sobre todo de tipo arancelarias) y la competitividad a través de la introducción de productos en mercados foráneos. Sin embargo, la realidad de México muestra que, a pesar de la firma de diversos tratados y acuerdos comerciales, los productos domésticos no han penetrado de manera significativa en la mayoría de los mercados con los que México ha suscrito tratados, como se observa en los resultados mostrados en el apartado anterior.

La política comercial desde entonces a la fecha no ha cambiado, no existen políticas públicas tendientes a elevar la competitividad desde un punto de vista integral y a largo plazo, tal parece que la firma de tratados se ha realizado en pro de una agenda de relaciones internacionales más que de desarrollo regional integral del país, ya que, si bien hay tratados firmados por México que están en uso, como es el caso del TLCAN, TLCUE, Tratado de Libre Comercio con Israel y el Acuerdo México-Japón, la gran mayoría de los tratados son obsoletos desde el punto de vista comercial.

En este contexto es también notorio que el mercado de exportación está bien delimitado, de tal manera que los beneficios se han distribuido en forma desigual a lo largo del país, reforzando los estudios sobre el desarrollo de México que muestran que el crecimiento ha sido regionalmente desequilibrado, como es el caso de los estudios de Marsiglia y Pinto, 2001; Nicolás, 1998; Garza, 1999; Hernández, 1997, entre otros.

Por su parte, Japón ha realizado distintos esfuerzos por ser parte del mercado internacional. Sin embargo, tras las crisis asiáticas vividas y la lenta recuperación del mercado japonés, los esfuerzos de Japón por participar en el libre mercado son tímidos y sumamente analizados antes de ser tomados. Dichas medidas son totalmente justificables ante dos factores clave: la discrepancia de opiniones al interior de Japón entre los dife-

rentes actores del mercado japonés frente al comercio global y las duras lecciones que este país ha tenido que vivir y que se ven claramente reflejadas en sus indicadores económicos.

Respecto a los mercados internos es claro que los desequilibrios regionales tienen una relación directa con el nivel de competitividad, siendo hoy la competitividad de los países uno de los indicadores más utilizados en el marco de la globalización, por lo que en pro de esta competitividad muchos países realizan esfuerzos para atraer inversión extranjera directa y promoción del mercado interno. Si bien dichas iniciativas son deseables, éstas deben ir acompañadas de una adecuada planeación y proyección a corto, mediano y largo plazos, ya que de lo contrario se corre el riesgo de crear elefantes blancos que no repercuten en el bienestar de la población, como es el caso de la gran mayoría de los tratados firmados por México.

Considerando el enfoque dicotómico (Tamayo, 1998) de desarrollo regional que supone que el crecimiento regional se basa en actividades que producen bienes y servicios de exportación y por tanto atraen recursos monetarios externos a la región. La teoría neoclásica sugiere que las diferencias interregionales del crecimiento son resultado de la movilidad de los factores y de los diferenciales de rendimiento de capital y mano de obra entre las regiones. Teorías como la del enfoque de las aglomeraciones (Aznar y Vinas, 2005) o polos de crecimiento (Torres, 2005) ha servido desde el punto de vista del desarrollo regional para fundamentar acciones de política regional encaminadas a la concentración meramente geográfica de la actividad económica como factor de desarrollo. Por lo que es claro que la apertura comercial debe estar encaminada al crecimiento económico sostenido a través de una adecuada proyección del impacto de las estrategias macroeconómicas para elevar los niveles de productividad y de bienestar de la población.

El desarrollo regional es también resultado de la competitividad y el desempeño económico y éstos, a su vez, de una diversidad de factores más allá de la política comercial o la firma de tratados y acuerdos comerciales.

De ahí que se considere pertinente realizar esfuerzos sostenidos para aprovechar el potencial de cada región, impulsando el desarrollo territorial a fin de capitalizar las ventajas de las mismas; como ya se mencionaron algunas en este documento, buscando en primer lugar el beneficio de la población local.

Otros factores que influyen en la competitividad internacional son los costos de las transacciones comerciales, de ahí que sea importante la infraestructura del transporte y los servicios de logística, por lo que es importante revisar los sistemas carreteros, ferroviarios, portuarios y aeroportuarios nacionales a fin de mejorar la comunicación y distribución tanto nacional como internacional.

Debe haber una fuerte conexión en los esquemas de planeación, gestión y ejecución que busquen potenciar el desarrollo de los estados, de esa manera se fortalecerán las capacidades locales.

Factores tales como la seguridad, la educación y la innovación constituyen importantes desafíos para México que no han sido cubiertos y es necesario afrontarlos, puesto que tendrían que ir de la mano con la política comercial exterior, lo mismo que estimular la coinversión pública-privada y diversificar los esquemas sectoriales de financiamiento para fomentar proyectos integrales de gran envergadura con miras al crecimiento en el mediano y largo plazos.

En lo que a la política comercial se refiere, es importante recalcar la erosión de las preferencias comerciales, ya que concesiones arancelarias especiales concedidas por los países desarrollados con respecto a las importaciones procedentes de determinados países en desarrollo pierden importancia si se reducen los tipos arancelarios normales, puesto que disminuye la diferencia entre los tipos normales y los preferenciales. Esto aunado a la multiplicidad de reglas del comercio que con lleva un bajo aprovechamiento de las tarifas arancelarias preferenciales en el marco de los tratados firmados por México.

En el marco del nuevo esquema internacional posterior a la crisis del 2008, diferentes economías han recurrido a la integración regional como una forma de protección ante los even-

tos internacionales, lo que confiere pros y contras, puesto que permite a las distintas economías blindar hasta cierto punto sus economías, pero, por otra parte, conlleva a una división entre las economías que no son parte de dichas zonas regionales. Para el caso de México resulta importante la integración en diferentes zonas, particularmente en Asia-Pacífico, puesto que es hoy el mercado más dinámico.

Cabe señalar que las economías emergentes juegan un nuevo rol cada vez más importante en el marco del comercio internacional, por lo que México deberá realizar esfuerzos en pro de la inserción e integración regional, así como la diversificación del comercio internacional.

Entre las diferentes acciones de cara a los retos que afronta la economía de México, se puntualizan algunas acciones concretas a seguir a fin de mejorar nuestro desempeño internacional, así como en busca del crecimiento económico sostenido de las regiones analizadas, éstas son:

- a) Asistir a ferias, expos y eventos internacionales que impulsan y dan a conocer a México y sus productos, comercio internacional, turismo, ciencia, tecnología, industria y medio ambiente con Asia-Pacífico.
- b) Atracción de eventos internacionales a México y a los Estados, previo consenso con visión estratégica global y regional.
- c) Vinculación, colaboración y cooperación con universidades tecnocientíficas que apoyen la innovación y transferencia tecnológica, para promover el desarrollo y las capacidades productivas de México y responder a los retos de los mercados asiáticos.
- d) Vinculación, colaboración y cooperación con ONGs internacionales para el desarrollo de Asia-Pacífico, en la búsqueda del desarrollo de México.
- e) Vinculación y coordinación con la Secretaría de Economía en temas de competitividad y normatividad, industria y comercio exterior para generar estrategias y acciones sobre acuerdos comerciales, economía y comercio internacional ante los países asiáticos.

- f) Coordinación con Secretaría de Relaciones Exteriores para facilitar relaciones con Asia a través de sus embajadas en México.
- g) Vinculación y coordinación con la Dirección General para Asia-Pacífico de la Secretaría de Relaciones Exteriores; con la Unidad de Asuntos Económicos; y con la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Amexcid.)
- h) Vinculación con ONU-OEA/agencias especializadas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Organización Mundial de Comercio (OMC), Banco Mundial (BM) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- i) Vinculación con las ONGs de Asia-Pacífico, Europa, África, Oceanía y América Latina sobre desarrollo, comercio y finanzas internacionales.
- j) Vinculación con ONGs, organizaciones y agencias especializadas para la cooperación y el desarrollo internacional de Asia-Pacífico.
- k) Vinculación y coordinación con las embajadas asiáticas (mundo) acreditadas en México y a través del cuerpo diplomático de México acreditado en el exterior.
- l) Retroalimentación del Banco de Datos Asia-Pacífico de la Conferencia Nacional de Gobernadores.
- m) Génesis del espacio de la Comisión México-Asia-Pacífico anexo a la web de la Conferencia Nacional de Gobernadores proyectando acciones, proyectos y desarrollo y promocionando e impulsando las riquezas, fortalezas, oportunidades y bondades de los Estados miembros de la Conferencia Nacional de Gobernadores.
- n) Mayor vinculación con la Comisión de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico del Senado de la República.
- o) Enlace con la Cámara de Diputados: Grupos de Amistad Asia-Pacífico, Comité México-China, y de Asuntos Internacionales y el Mecanismo de Parlamentos Internacionales APEC.

- p) Vinculación y retroalimentación con el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).
- q) Vinculación y capitalización con el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

CONCLUSIONES

Se concluye que Japón es una economía con mayor infraestructura y mejor posicionamiento en áreas que generan innovación y desarrollo, así como también ofrece una mejor calidad de vida a su población al tener menores tasas de desempleo, mejores cuidados de la salud y un PIB per cápita bueno a pesar de ser el crecimiento del PIB menor al de México.

Mientras que México muestra un gran potencial que va desde la estructura de su población, la tasa de actividad económica y el crecimiento del PIB; por lo que se puede afirmar que ambas economías son complementarias y que si se consideran dichas características a fin de promover el crecimiento de ambas economías, se podrá promover el desarrollo económico en ambos países.

Recursos como el comercio entre ambos países, la inversión y el intercambio intelectual y tecnológico fortalecerían no sólo las relaciones económicas entre México y Japón, así también el desarrollo económico de ambas economías, el posicionamiento de ambos países en el marco de la competencia global. Es evidente que existen diversas oportunidades en las relaciones comerciales de México y Japón, ya a lo largo de este ensayo se han puntualizado algunas de ellas, resaltando particularmente algunos estados de la región Centro Occidente de México.

Los sectores estratégicos que destacan para la región son: los de alimentos procesados, automotriz y de autopartes, eléctrico, farmacéutico, servicios de tecnología de la información y servicios al productor (TI y BPO), de industrias creativas, entre otros.

Existen diferentes retos para ambas economías, los cuales cabrían en los siguientes rubros: la erosión de las preferencias comerciales; la multiplicidad de las reglas de comercio; la

profundización de la integración regional; la diversificación del comercio a raíz del nuevo papel de las economías emergentes; la crisis económica internacional; y el nuevo proteccionismo a través de las barreras no arancelarias.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- AMIA (2014). Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. Disponible en <<http://www.amia.com.mx/prodtot.html>>.
- Aznar, M. y G. Vinas (2005). Geografía Económica y Economías de Aglomeración: Análisis para la industria manufacturera en México para 1998. Tesis de licenciatura de Economía, Departamento de Economía, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas Puebla.
- Banco Mundial (2016). Datos. Indicadores. World Bank Group. Disponible en <<http://datos.bancomundial.org/indicador>>.
- Canifarma, (2013). Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica. Disponible en <<http://www.canifarma.org.mx/>>.
- Cruz, R. (2009). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. Jurídica. Anuario. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Universidad Iberoamericana, A.C.
- DENUIE (2016). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. INEGI. Disponible en <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/>>.
- Fiderco (2005). Centro Occidente por destino común. Disponible en <<http://www.centrooccidente.org.mx/main.html>>.
- Garza, G. (1999). “Global economy, metropolitan dynamics and urban policies in México”, en *Cities*, 16(3), pp. 149-170.
- Global Insight, (2012). *World Energy Insight 2012*. Istanbul: World Energy Council.
- Hernández, E. (1997). “Perspectivas del desarrollo regional en México frente a la globalización”, en *Revista Economía. Teoría y Práctica* (17). México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- INE (2015). Indicadores Demográficos Básicos. Instituto Nacional de Estadística (INE). Madrid, junio.

- Kawai, M. y Wignaraja, G., (2010). "Asian FTAs: Trend, Prospects, and Challenges. Asian Development Bank (ADB) Economics", en *Working Paper Series*, núm. 226, octubre. Tokyo.
- KPMG, (2015). *Competitive Alternatives*. KPMGs Guide to International Business Location Costs. 2015 Edition. Co-lliers International. MMK Consulting.
- López, V. (2012). "Estados Unidos en Asia y China en América Latina. Los Cambios del nuevo mapa hegemónico mundial", en *Apuntes*, 39 (71), pp. 135-160.
- Iwata, K. (1994). "Rule of World Trade: Japan's Trade Strategy and the World Trading System", en Yoichi Funabashi, *Japan's International Agenda*. Nueva York: University Press, pp. 121-123.
- Marsiglia, J. y G. Pintos, (2001). "La construcción del desarrollo local/regional: Temas, actores y nuevas modalidades de intervención", en *Cuadernos del CLAEH* (78-79).
- Nicolás, D. H. (1998). "Reestructuración económica y cambios territoriales en México: un balance 1982-1995", en Eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero, *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Nishijima, (2009). "Desarrollo económico y política industrial de Japón: Implicaciones para el desarrollo", en *RIBE Discussion Paper Series* (246).
- OMC (2015). Estadísticas del Comercio Internacional. Organización Mundial del Comercio.
- Pempel, T. Regime Shift (1998). *Comparative Dynamics of the Japanese Political Economy*. Cornell University Press, pp. 211-218.
- Pricewaterhouse Coopers (2016). *Global Entertainment and Media Outlook 2015-2019*. Disponible en <<http://www.pwc.com/gx/en/industries/entertainment-media/outlook.html>>.
- ProMéxico, (2016). *Mapa de Inversión en México*. Disponible en <http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/auto_perfil_del_sector>.
- Scolay R. y J. Gilbert (2001). "New Regional Trading Arrangements in the Asia Pacific", en *Policy Analyses in International Economics* (63), pp. 1-18. Institute for International Economics.

- Secretaría de Economía (2015a). *Acuerdos y tratados comerciales suscritos por México*. México.
-
- _____ (2015b). *Inversión Extranjera Directa en México y en el mundo*. México: DGIE, julio.
-
- _____ (2013). Sector Eléctrico. Unidad de Inteligencia de Negocios. ProMéxico Inversión y Negocios. Ciudad de México.
- Tamayo, R. (1998). “Crecimiento económico regional: una sinopsis de la teoría y su conexión explícita con las políticas públicas”, en *Gestión y Política Pública*, 7(1), pp. 5-24.
- Torres, P. (2005). *Desarrollo regional y sustentabilidad en México*. México: UAM / El Colegio de Sonora.

Capítulo 3. Desarrollo y competitividad del Pacífico mexicano

Ernesto Henry Turner Barragán¹
y José Ernesto Rangel Delgado²

INTRODUCCIÓN

En este artículo se analiza el grado de desarrollo económico y competitividad alcanzado por la región del Pacífico mexicano conformada por los once estados del país que poseen un litoral en el Océano Pacífico. El artículo inicia señalando algunas de las características geográficas del litoral y enumerando los principales puertos con que cuenta nuestro país, posteriormente se señalan algunas de las causas por las cuales esta extensa región con tantas potencialidades de desarrollo sólo ha alcanzado un desempeño un poco inferior al desempeño medio alcanzado por el país y se establecen una serie de reflexiones y medidas destinadas al despliegue de una estrategia y la aplicación de una serie de políticas públicas basadas en el avance de la ciencia y la tecnología y en la sociedad del conocimiento, que permitan convertir a esta región en uno de los principales motores de desarrollo capaces de impulsar no sólo el desarrollo de la región, sino de todo el país.

El artículo está formado por siete partes. En la primera, se establece el marco teórico. En la segunda, se describen las

¹ Universidad Autónoma Metropolitana.

² Universidad de Colima.

características del litoral y se enumeran los principales puertos. En la tercera, se realiza un somero análisis de la evolución demográfica y económica de los estados y de las regiones del Pacífico mexicano en el siglo xx e inicios del xxi y se plantean algunas estimaciones de la competitividad de los estados. En la cuarta, se señalan las características, las principales fortalezas y debilidades que tienen las regiones y los estados que forman el Pacífico mexicano. En la quinta, se señala la importancia que han adquirido las ciudades, la innovación y la sociedad del conocimiento como elementos básicos para impulsar el desarrollo. En la sexta, se analiza la competitividad de sus ciudades y regiones.

Finalmente, en las conclusiones, se propone una estrategia y una serie de políticas públicas que puedan dar un verdadero impulso al Pacífico mexicano y sean capaces de detonar su desarrollo y crecimiento y de convertir a esta región en un impulsor del progreso económico y bienestar de todo el país.

1. MARCO TEÓRICO: LA TRADICIÓN, EL MANDO Y EL MERCADO

Al estudiar y analizar las teorías del desarrollo destacan dos posiciones: la de Robert Heilbroner congruente con la teoría neoclásica y la del materialismo histórico de Marx y Engels. Durante los últimos 70 años, ellas han sido fuertemente respaldadas por los teórico e investigadores de cada uno de los dos bloques que se opusieron durante la Guerra Fría: el bloque capitalista y el bloque socialista y sirvieron para sustentar la superioridad de los respectivos sistemas y la propuesta de mantener las relaciones capitalistas o de abandonarlas y sustituirlas por el socialismo. El enfrentamiento no sólo se dio en el terreno teórico y por medios pacíficos, respetando la democracia, la soberanía de cada nación y el derecho de los pueblos a escoger el sistema que creyeran más adecuado a su situación económica e idiosincrasia, sino también por medio del apoyo económico, político y hasta militar que dieron las grandes potencias, EUA y la URSS, a algunas naciones, sea para sofocar la revolución socialista y mantener el sistema o para llevarla a

cabo. Ello llevó en el terreno teórico a la radicalización y enfrentamiento de las dos posiciones, y a la búsqueda de pruebas matemáticas y otro tipo de argumentos que probaran la superioridad total de una de las posiciones sobre la otra, por lo que las dos grandes escuelas teóricas no hacían concesión alguna entre sí, tachando de incongruente y falsa a la teoría adversa y a todos sus planteamientos.

Sin embargo, fueron emergiendo tanto en el terreno teórico como en el práctico posiciones intermedias, como la teoría keynesiana, de Kalecki y Sraffa, en la teoría, y el socialismo de mercado en China, en la práctica, que fueron mostrando las ventajas y debilidades de cada sistema y la necesidad de aplicar políticas públicas inspiradas en los planteamientos de las dos escuelas, para superar los problemas del subdesarrollo y los que conlleva la aplicación a ultranza de un solo sistema. En particular, se ha reconocido que el capitalismo, sistema basado preponderantemente en el mercado, es más eficiente y apto para que se desarrolle un sistema político altamente democrático, pero éste genera una fuerte concentración del ingreso y una desigualdad creciente, la que puede desembocar en crisis económicas, niveles altos o crecientes de desempleo y en un aumento de la pobreza, manifiesta, al menos, a nivel global y en los países y regiones menos desarrollados. Por su parte, el socialismo, es un sistema basado en la equidad y en el Estado, que resuelve rápidamente los problemas del desempleo y de la pobreza y atiende las necesidades básicas de la población, pero que tiende a hacerlo a costa de la eficiencia y de la generación de niveles de frustración social elevados, generados por el totalitarismo y por la tendencia del sistema a menospreciar los aportes y el desarrollo individual o humano. Las debilidades del socialismo y la evolución económica mundial llevaron al abandono total o parcial de este sistema en el mundo y, con ello, a la desarticulación del bloque socialista. Sin embargo, China ha tenido un gran éxito, al modificar el socialismo y combinarlo con el mercado.

La caída del socialismo ha puesto al mundo ante una situación completamente nueva, ya no hay guerra fría y, sin embar-

go, el mundo está experimentando una grave crisis económica mundial, además, se están produciendo en el mundo niveles de desempleo muy elevados, una concentración del ingreso muy alta y una pobreza extrema muy grande, efectos que cabía esperar de la aplicación de una política neoliberal a ultranza que ponen en riesgo la estabilidad del sistema y, al menos, el bienestar social de los países más atrasados, cuyas economías se encuentran estancadas y fuertemente endeudadas. Al mismo tiempo, las experiencias exitosas de China y de los países del este asiático sugieren que el despliegue de políticas públicas más activa pueden ayudar en el desarrollo de los países y aumento de su bienestar, si: 1) se evitan la ineficiencia, la corrupción y los fallos públicos, 2) si el desarrollo se apoya en el progreso tecnológico y científico y en un papel más activo de las universidades e institutos de investigación y, 3) si el desarrollo se centra en una gestión más activa de las ciudades, por ello, en esta sección, desarrollamos un nuevo marco teórico, más amplio y flexible, el cual intenta sumar las fortalezas de los dos sistemas y solventar sus debilidades, incluyendo además nuevos planteamientos teóricos y de políticas públicas.

Robert Heilbroner (2012: 6-12) al referirse al problema económico de toda sociedad que consiste en dar sustento material a su población y asegurar su reproducción, señala que las sociedades y civilizaciones han intentado resolver este problema, a lo largo de la historia, estableciendo distintas formas de organización de la producción y distribución de la riqueza y aplicando los conocimientos técnicos y científicos de que disponen. Heilbroner considera que al resolver el problema económico se han aplicado básicamente tres tipos de soluciones: la tradición, el mando y el mercado o una combinación de estas soluciones.

La tradición es una forma de organización social en la que tanto la producción como la distribución se basan en procedimientos establecidos en el pasado lejano, procedimientos que han sido ratificados por un largo proceso histórico de prueba y corrección de errores y que son mantenidos por las poderosas fuerzas de la costumbre y la ideología. La tradición ha sido la

solución adoptada más frecuentemente, por lo que es la más generalizada en el mundo. Las sociedades que se basan en la tradición solucionan sus problemas económicos asignando los empleos de los padres a sus hijos, de forma que la cadena hereditaria asegura que los conocimientos y habilidades sean transmitidos y que los empleos sean asignados de una generación a otra. Esta solución se sigue aplicando en nuestros días, en la agricultura no capitalista del Pacífico mexicano y desempeña un papel preponderante en la solución de los desafíos económicos, particularmente en Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas. La tradición es una solución estática que conduce al estancamiento económico y social, por lo que tiene un elevado costo social: “tradition solves the economic problem, but it does so at the cost of economic progress” (Heilbroner, 2012: 6).

El mando es el método que emplea la autoridad para resolver el desafío de la subsistencia social y el doble problema de la producción y la distribución, decidiendo qué y cuánto producir y la forma en que se llevará a cabo la distribución entre los participantes a través del plan y el orden establecido por la autoridad. En tiempos de crisis puede ser la única forma en que la sociedad puede organizar la producción y distribuir los bienes elaborados eficazmente. El mando no conduce inherentemente al estancamiento económico. Aunque existe una gran diferencia entre un gobierno dictatorial, uno socialista y uno democrático, en todos estos casos se estará aplicando el mando como solución al problema económico. El mando interfiere con los objetivos de la sociedad y con los fines establecidos por el orden existente y los altera para alcanzar metas seleccionadas por una autoridad, por lo que establece un orden en el que la producción y la distribución no se deciden sobre la base de los deseos y las elecciones de la sociedad, sino sobre la base de la elección dictada por la autoridad desde arriba. De acuerdo con Heilbroner el gobierno y la autoridad recurren al mando en todo tipo de sociedad, particularmente al asignar recursos extraordinarios a programas de defensa, de investigación y a acciones o proyectos que son considerados innecesarios por la sociedad. En México el Estado y sus insti-

tuciones, los sindicatos y los partidos políticos, particularmente el PRI, han mantenido un enorme poder, por lo que el tipo de desarrollo y el impulso de las actividades económicas han sido el producto de elecciones realizadas, en gran parte, dentro de las esferas gubernamentales, por la autoridad, y no por el mercado. La tradición es una solución que se adopta, también, frecuentemente en el sector público, ella se toma cuando un funcionario público, encargado de la toma de decisiones (*policy maker*), prefiere mantener los métodos antiguos por conveniencia o incapacidad y renuncia a la aplicación de los nuevos métodos organizativos y científicos y a la innovación que reducen los costos e incrementan la productividad.

EL MERCADO

El problema económico central de una sociedad que consiste en lograr su subsistencia y reproducción puede, también, resolverse, sobre la base de la coordinación de los planes de oferta de los empresarios y de demanda de los consumidores, los que logran conciliarse en el mercado por medio de la variación de precios. Las cantidades ofrecidas aumentan si los precios suben y disminuyen cuando los precios bajan, las cantidades demandadas aumentan cuando los precios bajan y disminuyen si los precios suben; por lo que se producen cambios en las cantidades ofrecidas y demandadas con las variaciones de precio, los que van llevando a la convergencia de los planes económicos de los agentes hasta que se llega al equilibrio o situación en que los precios satisfacen todos los planes económicos de los agentes.

El mercado es la solución más eficiente en lo referente a la organización de la producción, ya que, a diferencia de las otras dos soluciones anteriores, implica la maximización de la rentabilidad privada y social, la minimización de costos y el uso y aplicación de nuevos conocimientos, métodos y técnicas que eleven la productividad y competitividad de las empresas. Aunque desde el punto de vista de la equidad y de la justicia social, el mercado conduce a la concentración y centralización del capital, de la riqueza y del ingreso.

El planteamiento de Heilbroner hasta aquí presentado puede conducir a una simplificación excesiva y maniquea que hoy se atribuye al llamado pensamiento neoliberal, al FMI, a los organismos internacionales y a los inversores extranjeros. Su propuesta consiste en atribuir: el estancamiento, al uso de métodos tradicionales e informales que se basan en costumbres arcaicas y en atribuir los desequilibrios, a los abusos de los gobiernos corruptos e ineficientes.

Los planteamientos de los economistas liberales y de los organismos internacionales, del FMI y de los bancos que se apoyan en reflexiones filosóficas y en las posiciones políticas arriba señaladas, no sólo consideran que el mercado es la mejor solución al desafío de cómo lograr la subsistencia y reproducción de la sociedad, ellos consideran que los problemas de endeudamiento externo y crisis económica que tuvieron México y los países en desarrollo, en la década de los ochenta del siglo pasado, se debieron a una exagerada intervención del Estado y creen que su estancamiento económico se debe a que los países en desarrollo se han apoyado preponderantemente en la tradición como solución para resolver el problema de la producción y la distribución. De ahí que sus recomendaciones insistan en “privatizar las empresas y actividades públicas”, en “modernizar la economía” y en erradicar las estructuras productivas y organizativas gubernamentales y tradicionales, sustituyéndolas por estructuras de mercado.

La solución para estas instituciones consiste en ampliar la presencia y poder de los bancos y de los empresarios e inversores nacionales y extranjeros, con el fin de que exploten los recursos nacionales, contratando trabajadores nacionales que perciben salarios muy bajos, dada la abundancia de mano de obra, eliminando o reduciendo los impuestos y medidas de protección social que interfieren con el libre mercado. Nuestros gobiernos han hecho suyas estas concepciones y recomendaciones y las han presentado como suyas, como las grandes reformas estructurales de la economía. Ante su evidente fracaso ellos pretenden que estas medidas a largo plazo nos harán un país desarrollado, aunque en la práctica, estas medi-

das estancaron la economía, concentraron el ingreso y extendieron la pobreza.

Heilbroner en su libro *The Making of Economic Society* no se limita a hacer este tipo de análisis tan estrecho y maniqueo, tampoco profundiza sobre las razones particulares que mantienen estancados a los países subdesarrollados, por el contrario, su análisis se concentra en: el estudio de los EUA y Europa, en las características actuales que ha ido adquiriendo el capitalismo a lo largo de su desarrollo en el siglo xx, en explicar por qué se ha ido dando un abandono progresivo del socialismo y en tratar de definir las características que debe tener la economía del mercado en el siglo xxi.

En su análisis formula una pregunta que nos lleva a la idea del progreso de las fuerzas productivas como elemento propulsor del desarrollo social: ¿No es la tecnología la fuerza motora de la historia económica? ¿No es la fuente de presión que ha ido cambiando el mundo en el que vivimos tanto por dentro como por fuera? Y luego, agrega reflexiones que nos acercan al concepto de relaciones de producción:

La tecnología no es inherentemente dinámica. Para su desarrollo, se requiere un conjunto social de normas que promueven, en lugar de prohibir, el desarrollo de aquello que es probado y verdadero[...] El progreso tecnológico emerge cuando la sociedad deja de ser un protector de las antiguas formas y se convierte un promotor de las nuevas formas de hacer las cosas (Heilbroner, 2012, 20).

En suma, Heilbroner plantea, como en su tiempo lo hicieron Marx y Engels, y ahora lo hacemos nosotros, que el conocimiento y su implementación como tecnología en las actividades productivas, distributivas y organizativas de la sociedad es la fuente del progreso económico, del avance de la productividad y la competitividad y del bienestar social. Y nos señala que este avance no es automático, la tradición, simplemente lo desdiseña; el mando puede o no implementarlo y su implementación planeada no sólo es compleja, sino que puede enfrentarse a una resistencia social. Por el contrario, el mercado lleva a que los productores implementen nuevas tecnologías que reducen

costos y aumentan la productividad y a que los consumidores demanden nuevos productos y mayor calidad con el fin de incrementar su rentabilidad y bienestar social, dichos planes lograrán articularse, podrán equilibrarse y serán satisfechos a través del mercado. Por ello, los países para progresar deben adoptar relaciones de producción que impulsen su desarrollo tecnológico y el avance de sus fuerzas productivas.

El abandono del feudalismo, de la tradición y del mando y la adopción del mercado y las relaciones capitalistas es sólo el primer paso, para que un país alcance el desarrollo, antes de alcanzar un capitalismo maduro tiene que superar dos etapas más. La segunda etapa consiste en elevar su capacidad exportadora con el fin de ocupar una inserción favorable en el capitalismo mundial que le permita importar bienes, tecnología y los servicios necesarios para acrecentar su productividad y su capacidad competitiva, para desarrollar sus fuerzas productivas. La globalización debe ser una iniciativa que emprende un país con el fin de participar en la división internacional del trabajo favorablemente.

Sin embargo, no basta con el acrecentamiento del comercio exterior, un país, también, debe cerrar la brecha tecnológica que lo separa de los países desarrollados y grandes potencias industrializadas, por lo que debe avanzar hacia una tercera etapa, la de alcance tecnológico, que le permitirá, no sólo producir utilizando las tecnologías y los métodos productivos y organizativos más avanzados, sino también crear tecnologías y métodos propios que le permitirán competir con las naciones desarrolladas. El mercado le permitió a Inglaterra convertirse en la primera potencia económica durante el siglo XIX y a los EUA durante el siglo XX. Sin embargo, Japón, Corea, Taiwán y Singapur, por una parte, combinaron el mercado y el mando para promover el desarrollo de la ciencia y la tecnología, en sus países el Estado jugó un papel determinante al apoyar al sector empresarial en el empleo de las tecnologías más avanzadas e impulsar su desarrollo. Y China, por otra parte, se dio cuenta también de que bajo las relaciones de producción socialistas no podría lograr el alcance tecnológico, por lo que transitó ha-

cia una economía socialista de mercado que le ha permitido tener un elevado crecimiento de la producción y un avance tecnológico y científico rápido.

Heilbroner presenta un balance positivo de las aportaciones hechas por instituciones como: los sindicatos, los administradores de empresa y los gobiernos, al capitalismo de EUA y Europa. En su opinión, el capitalismo ha ido evolucionando gracias a las transformaciones hechas por las instituciones, superando sus crisis y dificultades, perfeccionándose paulatinamente hasta llegar al tipo de capitalismo hoy existente, que ha logrado hacer converger los intereses de: los sindicatos, los propietarios, los empresarios y los funcionarios públicos, y hasta de los consumidores. Ello lo ha logrado por medio de la actualización de las viejas instituciones e incorporación de otras nuevas. Las instituciones y las leyes de cada país definen diversos tipos de capitalismo, queda por definir entonces: ¿Cuáles son las instituciones, las leyes y las formas de organización más apropiadas para promover el desarrollo productivo y el bienestar de un país? Esta es la pregunta que se plantea Heilbroner al final de su libro.

En torno a los planteamientos de los economistas neoliberales, a las recomendaciones del FMI, del Banco Mundial, del Consenso de Washington, de los bancos y los organismos internacionales se ha ido formando un amplio consenso de rechazo, cada vez surgen más científicos que perciben que las teorías, modelos y pruebas que ellos presentan son falaces e incompletas, a pesar del posible rigor matemático que han puesto sus defensores para presentarlas como la única y sola verdad posible (Heilbroner, 2012), por lo que las críticas y los planteamientos alternativos se han multiplicado. Las críticas hechas a los economistas por estimar el desarrollo y la competitividad de los Estados y países, utilizando sólo el PIB y el PIB pc, han llevado a la elaboración de teorías y modelos que analizan el desarrollo y el bienestar desde una perspectiva multidisciplinaria, incorporando aspectos: sociales, institucionales, políticos y culturales. Entre los nuevos planteamientos destaca el esfuerzo realizado por el Foro Económico Mundial

(WEF) que ha intentado establecer una medida de la competitividad basándose en un índice global que puede calcularse para cada país. Destacan, también, los esfuerzos realizados por urbanistas, geógrafos y científicos sociales que conciben que al analizar el avance y evolución del capitalismo, la unidad de referencia para el análisis debe ser la ciudad y no la nación o la empresa, ya que el capitalismo se gestó al interior de las ciudades y fue ahí, también, donde surgió la revolución burguesa, fue en las ciudades donde los comerciantes, los artesanos y los futuros empresarios fueron adquiriendo relevancia política hasta apoderarse del Estado, con el propósito de establecer un nuevo orden: la República, en EUA y Francia y la monarquía parlamentaria en Inglaterra. De manera que los urbanistas han ido elaborando una compleja teoría sobre las ciudades, sus interrelaciones y jerarquía, sobre la conformación de sistemas de ciudades y corredores urbanos y sobre las funciones que tienen las metrópolis o ciudades mundiales en el proceso de globalización y acumulación de capital mundial.

ETAPAS DE DESARROLLO CAPITALISTA

La transición de las economías precapitalistas a la modernidad ha sido conferida a los Estados-nación, los cuales se han ido conformando como países independientes que basan su organización social en leyes para regular las relaciones y conflictos sociales y en empresas públicas y privadas para la organización de la producción y distribución de la riqueza económica. Estos países para desarrollarse plenamente deben atravesar por tres etapas. En la primera, de transición hacia el capitalismo, las relaciones de producción y distribución precapitalistas son sustituidas por relaciones contractuales, dentro de las empresas, y por legales que forman la administración pública, al interior de los gobiernos y empresas públicas. La actuación del funcionario público se limita sólo a lo autorizado por la ley y su ámbito de acción se constriñe al que la ley le confiere, es decir, el funcionario público sólo puede hacer lo que la ley le ordena. El agente privado, por el contrario, es libre de actuar, su acción

sólo se constriñe por la prohibición expresa de la ley, de manera que su ámbito de acción se extiende hasta el límite que impone la ley, el agente privado es libre de actuar y sólo encuentra límite en lo que la ley le prohíbe. Aunque esto suele ser suficiente para instituir y organizar internamente una nación moderna que centra su organización económica en el mercado, ello no basta para que la nación se inserte adecuadamente en el Sistema Económico Mundial, por ello, la nación debe atravesar por una segunda etapa, la del modelo exportador, etapa en la que la nación se especializa en la producción de bienes, conocimientos tecnológicos y servicios que la comunidad internacional valora y desea adquirir porque el país los produce a precios inferiores y/o con una calidad superior, en una palabra, con una competitividad mayor a como los producen otros países. Mientras mayor sea el valor de sus exportaciones y más grande sea su competitividad, mayor será también su capacidad para importar y adquirir bienes, nuevas tecnologías y servicios elaborados por otros países con la más alta competitividad. Las naciones rezagadas para alcanzar esta etapa suelen pagar salarios inferiores a los de los países avanzados y explotar sus recursos naturales extensiva e intensivamente, pero ello no instituye una nación plenamente desarrollada. Para que un país rompa su dependencia tecnológica y se inserte con ventaja en el proceso de acumulación mundial es necesario que supere el modelo exportador basado en la ventaja comparativa. Las naciones deben pasar de la ventaja comparativa a la ventaja competitiva, lo que se logra cuando los países y sus gobiernos deciden apoyar y apuntalar a sus sectores exportadores encontrando los medios para que las empresas que exportan usen los procesos tecnológicos más avanzados y elaboren los productos diferenciados de la más alta calidad mundial, es decir, cuando los países logran que sus exportaciones ya no dependan de la explotación intensiva de su mano de obra y recursos naturales, sino de su elevada capacidad tecnológica (M. Porter, 2002). Sin embargo, si una nación pretende alcanzar un desarrollo pleno y sumarse a los países que elaboran la ciencia y la tecnología en el mundo y la implantan en sus empresas líderes,

las naciones deben pasar a la tercera etapa de alcance tecnológico, ella se alcanza cuando las mercancías que se producen y se consumen son elaboradas bajo los estándares tecnológicos más altos, al interior y al exterior del país, bajo la condición de mantener el equilibrio comercial en el mediano y largo plazo entre las mercancías importadas y las exportadas.

2. DESCRIPCIÓN DEL PACÍFICO MEXICANO

El Pacífico mexicano es un espacio conformado por 11 estados de la República Mexicana: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas que ocupan una franja de 867 km², 44% de la superficie total del país y 7 828 km a lo largo de la línea costera del Pacífico mexicano. Por su parte, el litoral de la vertiente atlántica tiene una longitud de 3 294 km, de un total de 11 122 km de litoral total continental que posee el país (Ortiz y De La Lanza, 2006). La superficie territorial del Pacífico mexicano equivale a un poco más de dos veces el territorio de Japón, tres veces el de Filipinas y siete veces el de Corea del Sur.

Cuadro 1. Litoral Pacífico y Golfo de California

Entidad Federativa	Litoral (km)	%
Baja California	2 131	19.2
Baja California Sur	1 493	13.4
Sonora	1 209	10.9
Sinaloa	622	5.0
Nayarit	296	2.7
Jalisco	351	3.2
Colima	142	1.2
Michoacán	228	2.0
Guerrero	522	4.7
Oaxaca	568	5.1
Chiapas	266	2.4
Litoral Pacífico	7 828	69.8

Entidad Federativa	Litoral (km)	%
Total de litorales	11 122	100%

Fuente: Martínez, A. y F. (2015) Litorales de México Portal Para Todo México. Disponible en <<http://www.paratodomexico.com/geografia-de-mexico/litorales-de-mexico.html>>.

En esta región viven 37 millones de habitantes, 1/3 de la población total de la República Mexicana quienes producen cerca de una cuarta parte del ingreso nacional (PIB). Las características de los litorales del Pacífico mexicano y del litoral del Atlántico han sido estudiadas por Ortiz Pérez y De la Lanza Espino en la obra *Geografía para el siglo XXI. Diferenciación del espacio costero de México* (2006).

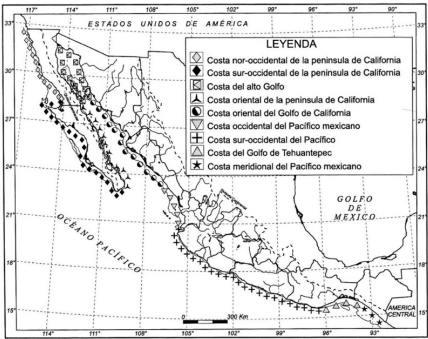
Ellos presentan una regionalización natural que divide el litoral pacífico en nueve regiones, que presentamos en el mapa 1, con el fin de mostrar sus dimensiones y localización. Como nos dicen:

[...]sabemos que la naturaleza de la costa de la Península de Baja California es distinta a la de la Península de Yucatán y ésta, diferente a la de Oaxaca, [...]después de observar los litorales en imágenes satelitales o en mapas, vemos que estos difieren en la configuración de la línea de costa y en la morfología de la zona costera; el hecho es que, si verificamos en campo se tienen también modificaciones en el clima, en la vegetación y en la constitución litológica, advirtiendo cómo cambian las características del paisaje.

Aunque percibimos la diferencia, no sabemos cómo ocurre y a partir de dónde se modifican las condiciones y las características geomorfológicas, pudiendo ser que no nos demos cuenta de las dimensiones regionales de estos cambios. Se han configurado distintos tipos de costas, en entrantes con calcetas, en ensenadas o bahías, salientes con puntas, penínsulas y cabos, cada una con características especiales y locales, pero no existe una base documental que indique cómo son las costas y cómo están organizadas, si tienen playas o si son rocosas, cuántas hay y en qué proporción, la importancia de su ensayo radica en suplir esta carencia.

El conocimiento de la línea de costa puede estructurarse en función del arreglo de los componentes geomórficos (formas de erosión y/o acumulación), los ámbitos o elementos geomorfohidrográficos son las lagunas costeras, los estuarios, las bahías, las marismas y las albuferas a los que hay que agregar los cambios inducidos por el hombre, como los puertos, ellos inciden en la inestabilidad o permanencia de la línea de costa asimilada. Esta división da origen a diferentes regiones, algunas de sus características aparecen en el cuadro 2.

Mapa 1. Regionalización natural del litoral del Pacífico mexicano

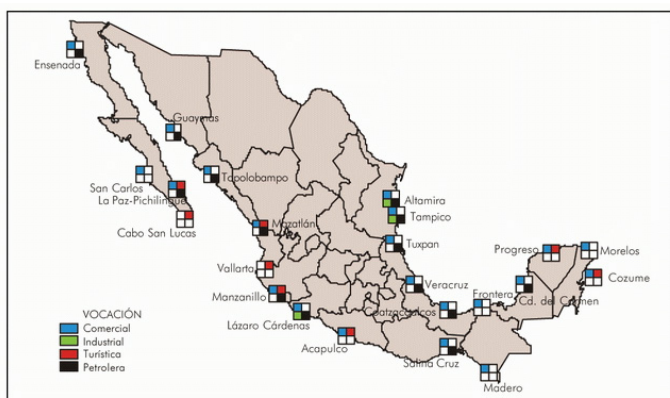


Cuadro 2. Magnitud y % de las regiones que forman la costa frontal del Pacífico mexicano

Regiones	Arenosa	Rocosa	Anchura de Bocanas	Total Parcial	Total %
Costas:					
Noroccidental de la Península de B. C.	329.9	394.6	0	724.5	9.3
Suroccidental de la Península de B. C.	915.6	226.1	28.1	1169.8	15
Del Alto Golfo	952.7	349.5	21.7	1323.9	17
Oriental de la Península de California	532.3	561	19.2	1112.5	14.3
Oriental del Golfo de California	809.1	142.5	47.1	998.8	12.8
Centro Occidental Pacífico mexicano	313.6	80.1	2.3	395.9	5.1
Suroccidental del Pacífico mexicano	1089.1	424.4	14.7	1528.2	19.7
Del Golfo de Tehuantepec	272.3	35.1	1.3	308.8	4
Merdional del Pacífico mexicano	210	0	2.8	212.8	2.7
Total en km	5424.6	2213.3	137.2	7775.2	100

La vía marítima constituye una plataforma fundamental para apoyar el crecimiento del comercio exterior de nuestro país, que se ubica como uno de los 10 exportadores más importantes del mundo y el más dinámico de Latinoamérica, pues opera 43% de las exportaciones de la región. El sistema de puertos mexicanos se integra por 87 puertos: entre comerciales, petroleros, con carga especializada, turísticos y pesqueros. En el Pacífico mexicano se localizan 41 puertos, entre ellos destacan por su infraestructura y potencialidad: Pichilingüe-La Paz, Topolobampo; Manzanillo, Lázaro Cárdenas, y Salina Cruz. A ellos se agrega, Isla Cedros en Baja California Sur por su importancia para la explotación de sal, Guerrero Negro y Puerto Madero, Chiapas, por su papel en el Plan Puebla-Panamá.

Mapa 2. Red portuaria nacional



Fuente: Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, SCT, 2001.

Hacia 1994, la operación de los puertos registraba problemas y rezagos que afectaban a la economía y al comercio exterior de México. Entre ellos, cabe mencionar los siguientes:

- a) La calidad y productividad de los servicios eran inferiores a los estándares internacionales.
- b) La construcción y administración de los puertos correspondía exclusivamente al gobierno federal, y la prestación de los servicios estaba monopolizada por empresas paraestatales.

- c) Las inversiones públicas resultaban insuficientes y dispersas, lo que provocaba rezagos en equipamiento e instalaciones. Las inversiones privadas eran prácticamente inexistentes.
- d) Debían otorgarse subsidios importantes para la operación y desarrollo de los puertos.
- e) La capacidad instalada en algunos puertos se hallaba subutilizada, al tiempo que otros estaban cercanos a la saturación.
- f) Los precios y tarifas se fijaban centralmente y de manera uniforme para todos los puertos.
- g) Como consecuencia de estas deficiencias, el dinamismo de la actividad portuaria era reducido.

El incremento observado a partir de 1994 en el volumen de comercio exterior en el Pacífico mexicano ha puesto de relieve la importancia de sus puertos y su papel crucial para el logro de los objetivos económicos nacionales.

3. DESARROLLO ECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO DE MÉXICO Y DEL PACÍFICO MEXICANO

El Pacífico mexicano es un espacio conformado por 11 Estados de la República Mexicana: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Chiapas, los cuales cubren una franja de 783 km², 40% de la superficie total del país y 7 828 km sobre la línea costera Pacífico, 70% del litoral total del país. El litoral de la vertiente atlántica, por su parte, tiene una longitud de 3 294 km (Ortiz-De La Lanza, 2006). La superficie territorial del Pacífico mexicano equivale a poco más de dos veces el territorio de Japón. En esta región viven 37 millones de habitantes, un poco menos de 1/3 de la población total de la República Mexicana, quienes producen cerca de una cuarta parte del ingreso nacional (PIB).

REGIONALIZACIÓN DEL TERRITORIO DE LA REPÚBLICA MEXICANA Y DEL PACÍFICO MEXICANO

Los estados que conforman el territorio mexicano se pueden agrupar en regiones a partir del análisis de los factores comunes que poseen, cada región tiene características naturales, económicas y sociales propias, entre ellas destacan: las actividades económicas que llevan a cabo y su nivel de desarrollo, así como las características poblacionales y los grupos étnicos que en ellas habitan. El grado de desarrollo económico de las regiones del norte del país, por ejemplo, es mayor que el de las regiones del sureste, ya que en éstas se concentra gran parte de la población indígena del país que ha tendido a conservar una cultura y formas de organización y producción tradicionales. Los factores que se tomaron en cuenta para dividir a la República Mexicana en regiones son de tipo físico e histórico-culturales. Los factores físicos son todos los elementos que hay en la naturaleza, como el relieve, el clima y la vegetación. Los histórico-culturales tienen que ver con las formas de organización social y económica que los seres humanos han establecido como parte de su adaptación al medio natural en el que viven. La agrupación de los estados que presentan características similares dio origen a la conformación de siete grandes regiones que integran el país, ellas facilitan y permiten su estudio y el del Pacífico mexicano. Estas son: 1. Región Pacífico Norte; 2. Región Noreste; 3. Región Occidente; 4. Región Central; 5. Región Golfo; 6. Región Sur, y 7. Región Península de Yucatán. En esta sección sólo se analizarán las tres regiones que conforman el Pacífico mexicano: la Región Pacífico Norte formada por los estados de: Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa; la Región Occidente formada por los estados de: Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán, y la Región Sur formada por los estados de: Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

En 1900, durante el Porfiriato, el país estaba todavía escasamente poblado, la población que era de 13.6 millones de habitantes se distribuía de manera heterogénea sobre el territorio, principalmente, en función de las actividades primarias que

eran las predominantes y de la conformación de algunas urbes importantes, donde se concentraban las actividades industriales y las de servicios. En siete estados: Jalisco, Guanajuato, Puebla, Veracruz, Oaxaca, Michoacán y el Estado de México, que tenían una población entre 900 mil y 1 millón cien mil personas, vivía más de la mitad de la población, 7 millones de personas. En nueve entidades más residían otros 4 millones de persona. Pero, la característica más evidente, sin embargo, era la dispersión, ya que en las 16 entidades restantes vivía, sólo la sexta parte de la población del país, en promedio, 150 mil habitantes, en cada una de ellas. En los 11 estados que integran el Pacífico mexicano habitaban 4.6 millones de personas, 34% de la población y se producía 1/4 del ingreso (PIB). Jalisco, Oaxaca y Michoacán formaban parte de los siete estados más poblados y en ellos habitaban 2/3 de la población del Pacífico mexicano, un poco más de 3 millones de habitantes, mientras que, en la Región Pacífico Norte, formada por cuatro estados, habitaban sólo 564 mil personas, 4% de la población nacional. A pesar de la gran abundancia de tierras, el régimen porfirista se las había arreglado para repartirlas entre un puñado de ricos y poderosos terratenientes o para mantenerlas deshabitadas, en Baja California Sur (73 909 km²), cuyo territorio es el doble de Taiwán (36 193 km²), habitaban menos de 10 mil personas. De manera que el medio siglo de luchas por la desamortización de tierras que le arrancaron la tierra a las comunidades religiosas e indígenas, durante los gobiernos de Juárez y Lerdo de Tejada, terminó en la institución de la hacienda y el trabajo acasillado, que hacía propietario a sólo 5% de la población, mientras que, en EUA, 80% de la población, ya era dueño de la propiedad que habitaba.

Entre 1900 y 1940 se dio una primera etapa de desarrollo que estuvo caracterizada por bajas tasas de crecimiento económico y demográfico, que se explican por el número de víctimas que perdieron la vida durante la Revolución Mexicana, de 1910 a 1917, luchando a cambio de que se les otorgara un predio de tierra, de tal vez 5 o 10 has, para su explotación, anhelo que era totalmente factible en un territorio tan grande como

el que tiene nuestro país, pero que se topó con la avaricia de terratenientes que tenían propiedades del tamaño de un país (el Gobernador Terrazas poseía 17 propiedades rústicas que ocupaban 2/5 partes del estado de Chihuahua, 98 904 km², extensión equivalente a la que tiene Corea del Sur), pero ellos no estaban dispuestos a cederlas. Por otra parte, los reclamos se topaban con la indiferencia de los gobernantes que creían que su misión era la de avalar y preservar el sistema y de obligar a la mayor parte de la población a acatar las leyes y permanecer como peones acasillados en las haciendas, es decir, siervos, cuando no esclavos. El estancamiento demográfico y económico que se dio durante las cuatro primeras décadas del siglo xx, también se explica por la gran inestabilidad política posterior a la Revolución, por las consecuencias de la Primera Guerra Mundial y por la crisis económica que padeció México y el mundo, en los años treinta. En esos cuarenta años la población del país aumentó sólo 45% y el PIB, a precios constantes, en dos veces y media. Ello permitió un incremento moderado del producto per cápita de 73%. La población mexicana logró superar los 15.5 millones de habitantes hasta 1925, alcanzando 20 millones en 1940. Ésta tendió a concentrarse en las ciudades al buscar refugio a la violencia e inseguridad, 2/3 del incremento demográfico se dio en ellas.

Al analizar la evolución del Pacífico mexicano entre 1900 y 1940, percibimos un fuerte rezago económico, ya que su participación al PIB nacional disminuyó de 24.6 a 17.8%, a pesar de que 1/3 de la población del país continuó habitando en esta región. La Región Pacífico Norte que abarca la mitad del Pacífico mexicano y 20% del territorio nacional, no logró superar el millón de habitantes en 1940 y su participación al PIB nacional se mantuvo en 7%. La Región Occidente aumentó su población en poco más de medio millón de habitantes, pero, en lo que se refiere a su participación en el producto nacional, cayó drásticamente, al pasar de 12.8 a 7.6%. La población de la Región Sur se incrementó en 838 mil habitantes, pero su aportación al PIB nacional, también se redujo de 5.3 a 3.3%.

Entre 1940 y 1980, bajo el modelo de sustitución de importaciones, se registró el más elevado crecimiento de la población que haya tenido el país, vinculado al rápido desarrollo económico registrado y al proceso de industrialización y de urbanización creciente que determinó el predominio de la población urbana sobre la rural (cuadro 3).

En esos 40 años la población se multiplicó por un poco más de tres, aumentando de 20 a 67 millones de habitantes; el PIB, valuado a precios constantes de 1993, se multiplicó por 11.5, pasando de 77 mil millones de pesos a 891 mil millones, lo que permitió un crecimiento promedio del PIB per cápita de 3.1% anual.

Cuadro 3. Población y PIB por entidad federativa: 1900, 1940, 1980 y 2000 (2001)
(%, miles de habitantes y millones de pesos)

Año	1900	1900	1940	1940	1980	1980	2000	2001
Estado	Población	PIB (1993)	Población	PIB(1993)	Población	PIB(1993)	Población	PIB(1993)
Baja Calif.	39 899	281	79 348	1 341	1 180 838	21 337	2 523 131	48 067
Baja Calif. Sur	7 556	n.d.	51 759	182	215 751	3 657	428 566	8 288
Sonora	220 894	946	366 212	1 978	1 515 786	21 655	2 228 829	41 747
Sinaloa	295 646	787	495 577	1 870	1 852 241	19 357	2 546 788	31 022
R. Pacíf Norte	563 995	2 014	992 896	5 371	4 764 616	66 006	7 727 314	129 124
Nayarit	149 564	485	217 910	492	726 793	7 041	922 264	8 538
Jalisco	1 149 787	2 039	1 426 241	3 500	4 378 148	60 607	6 351 736	95 322
Colima	64 883	152	79 247	380	346 831	4 096	547 674	7 893
Michoacán	932 479	1 281	1 188 612	1 503	2 873 269	22 159	3 995 873	34 161
R. Occidente	2 296 713	3 957	2 912 010	5 875	8 325 041	93 903	11 817 547	145 914
Guerrero	47 7501	421	737 008	853	2 112 849	15 954	3 094 312	24 290
Oaxaca	945 259	697	1 199 464	802	2 373 266	13 413	3 457 722	22 149
Chiapas	359 516	521	683 687	892	2 091 284	15 781	3 951 689	25 557
R Sur	178 2276	1 639	2 620 159	2 547	6 577 399	45 148	10 503 723	71 996
Pacíf Mexic.	4 642 984	7 610	6 525 065	13 793	19 667 056	205 057	30 048 584	347 034

Fuente: Jaime Soriano, 2003, *Competitividad de las ciudades en México*. El Colegio de México / INEGI: *Anuario Estadístico*.

Cinco entidades elaboraron más de la mitad de la producción: Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz. La enorme relevancia que adquirió el Estado de México se produjo debido a que la Ciudad de México se extendió más allá de los límites del Distrito Federal, lo que hizo que el

peso relativo del Estado de México en el PIB se incrementara de 2 a 11%, mientras que el peso relativo del Distrito Federal se redujo de 42%, que alcanzó en 1960, a 27%, que alcanzó en 1980. Jalisco aportó sólo 6.8% del PIB, recuperando la importancia relativa de 1900 (E. Turner y J. F. Martínez, 2007: 56).

La población del Pacífico mexicano se multiplicó, también por tres, al pasar de 6.5 millones, en 1940, a 19.6 millones de habitantes, en 1980, por lo que su participación relativa en el total nacional se mantuvo. Sin embargo, la participación de las regiones que la integran se modificó, debido a que la población de la Región del Pacífico Norte creció más rápidamente, alcanzando 4.8 millones de personas. Por su parte, la Región Occidente alcanzó 8.3 millones y la Región Sur 6.5 millones de personas. En cuanto a su participación en la producción nacional, el producto elaborado en el Pacífico mexicano elevó su participación en el PIB nacional de 17.8 a 23% (ver cuadro 1).

Entre el año 1980 y el 2000 la población nacional aumentó sólo en 45%, de 67 a 97 millones de habitantes y el PIB en 65%, por lo que el ingreso per cápita sólo aumentó ligeramente como resultado de las crisis y ajustes económicos y del cambio de modelo económico. En esas dos décadas la población del Pacífico mexicano se incrementó en 10.5 millones pasando de 20 a 30 millones de habitantes. En la subregión Pacífico Norte la población aumentó en 3 millones, en la subregión Occidente, en 3.5 millones, y en la subregión Sur, en 3.9 millones. En cuanto al producto elaborado en el Pacífico mexicano, éste se incrementó en 69% en las dos últimas décadas del siglo xx, manteniendo una participación de 23.6% en el PIB nacional, similar a la que tenía en 1980 (cuadro 1).

En los primeros 15 años del siglo xxi la población de la República Mexicana aumentó en 23 millones de habitantes, a 127 millones, y la del Pacífico mexicano en 6.8 millones, alcanzando los 37 millones de habitantes, 29% de la población nacional, por lo que su participación en la población nacional se redujo en 2%. En cuanto a la participación del Pacífico mexicano en el PIB nacional entre el año 2003 y el 2014, ésta se mantuvo en 23.2%; al igual que la participación de las subre-

giones que la integran: de 8.8%, en la Región Pacífico Norte; de 9.8%, en la Región Occidente, y de 4.8%, en la Región Sur.

Al analizar la evolución demográfica y económica y del Pacífico mexicano a lo largo de más de un siglo, sorprende el hecho de que su participación relativa a la población nacional y su aportación al PIB nacional se hayan mantenido con poca variación, por lo que se puede concluir que el Pacífico mexicano ha sido una región compuesta por los 11 estados del país que poseen litoral en el Océano Pacífico, la cual ha sido habitada por cerca de un tercio de la población del país que ha venido aportando un poco menos de 1/4 del PIB nacional.

Cuadro 4. Participación de los Estados del Pacífico mexicano en el PIB nacional: 2003-2014

Año	2003	2007	2010	2013	2014
B. California	3.03	3.15	2.91	2.91	2.86
B. California Sur	0.6	0.75	0.75	0.76	0.73
Sonora	2.58	2.73	2.77	3	3.09
Sinaloa	2.08	2.11	2.14	2.05	2.07
R. Pacif. Norte	8.29	8.74	8.57	8.72	8.75
Nayarit	0.6	0.62	0.66	0.64	0.66
Jalisco	6.07	6.28	6.16	6.27	6.34
Colima	0.57	0.57	0.57	0.58	0.6
Mchoacán	2.4	2.35	2.31	2.29	2.37
R. Occidente	9.64	9.82	9.7	9.78	9.97
Guerrero	1.5	1.49	1.53	1.42	1.47
Oaxaca	1.66	1.54	1.55	1.56	1.56
Chiapas	1.97	1.7	1.84	1.75	1.75
Región Sur	5.13	4.73	4.92	4.73	4.78
Pacif. mexic.	23.56	23.91	23.82	24.18	24.52
Pob. Rep. Mex	106 888	113 139	118 618	123 740	125 386

Fuente: INEGI, PIB de las entidades federativas, 2015.

El hecho de poseer 44% del territorio y 70% del litoral del país, no parece haberle dado una ventaja natural que haya sido aprovechada como ventaja competitiva, hasta hoy. Sin embargo, al analizar la evolución demográfica y económica de las tres subregiones que la integran, de 1900 a 2015, se perciben algu-

nas transformaciones, la Región Pacífico Norte, escasamente poblada a principios de siglo, ha ido aumentando su población a un ritmo mayor que el resto del país duplicando su participación relativa en la población total, al pasar de 4 a 8%. Esta región también ha tenido un desarrollo económico más rápido, aumentando su participación de 6.5 a 10 %, en el PIB nacional. Las regiones Occidente y Sur, en cambio, han incrementado su población más lentamente que la media nacional, por lo que lo su participación relativa se ha reducido de 1900 al 2015, de 17 a 12% y de 13 a 11%, respectivamente. En lo que se refiere a su participación económica relativa se observa una fuerte caída de la subregión Occidente, entre 1900 y 1940, de 12.8 a 7.6% y una posterior recuperación hasta alcanzar 10% del PIB nacional durante el último medio siglo; la subregión Sur también redujo su participación relativa en el PIB del país, de 5.3% a 3.3% en las primeras cuatro décadas del siglo xx, recuperándola en la última mitad del siglo.

En el cuadro 3 aparecen los datos referentes a la evolución del PIB per cápita de los estados que conforman el Pacífico mexicano a lo largo del siglo xx, el PIBpc es una medida del desarrollo y del nivel de bienestar alcanzado por los países y las regiones. Por ello, su evolución en el tiempo y/o en relación con el PIB pc nacional, el de otros países y el de otros estados y regiones puede ser considerado como una primera aproximación para estimar la competitividad de una región o de un estado. Como se observa en el cuadro 3, en su última fila el PIBpc de la República Mexicana se incrementó en 6.6 veces a lo largo del siglo xx, aumentando en 70% en las primeras cuatro décadas, 3.4 veces entre 1940 y 1980 y, tan sólo 10% en las dos últimas décadas del siglo.

Cuadro 5. Evolución del PIBpc de los Estados del Pacífico mexicano: 1900-2001 (en pesos)

Estado	1900	1940	1980	2001
Baja California	7 043	16 900	18 069	19 051
B. Calif Sur	Nd	3 516	16 950	19 339
Sonora	4 283	5 401	14 286	18 730

Estado	1900	1940	1980	2001
Sinaloa	2 662	3 773	10 451	12 181
R Pacíf Norte	3 571	5 409	13 853	16 710
Nayarit	3 243	2 258	9 688	9 258
Jalisco	1 773	2 454	13 843	15 007
Colima	2 343	4 795	11 810	14 412
Michoacán	1 374	1 265	7 712	8 549
R Occidente	1 723	2 018	11 280	12 347
Guerrero	882	1 157	7 551	7 850
Oaxaca	737	689	5 652	6 406
Chiapas	1 499	1 305	7 546	6 467
R Sur	920	972	6 864	6 854
Pacíf Mexic	1 639	2 114	10 426.00	11 549
Rep. Mex.	2 282	3 926	13 310.00	15 134
Rmex/PacMex	1.39	1.86	1.28	1.31

Fuente: Cálculos estimados basados en (Soriano, Jaime, 2003): *Competitividad de las ciudades en México*. El Colegio de México / INEGI: *Anuario Estadístico*, 2003.

EL PIBpc del Pacífico Mexicano, por su parte, aumentó en 7 veces durante el siglo xx, incrementándose 30% en las primeras cuatro décadas, cinco veces entre 1940 y 1980 y, tan sólo 10% entre 1980 y 2001.

La competitividad económica del Pacífico mexicano se rezagó con respecto a la nacional, entre 1900 y 1940; logrando progresar más rápidamente, entre 1940 y 1980, y mantenerse en niveles similares, entre 1980 y 2001. En 1900, el PIBpc de la subregión Pacífico Norte era de 3 571 pesos por habitante, el doble del PIBpc de la subregión Occidente y del cuádruple del PIBpc de la subregión Sur y una vez y media mayor que el PIBpc medio nacional, lo que muestra una capacidad productiva y competitividad mayor de los habitantes de la subregión Pacífico Norte, con respecto a los habitantes de las subregiones Occidente, Sur y media del país para generar ingreso.

4. ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO Y DEL PACÍFICO MEXICANO

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO

En 2011, el PIB de la República Mexicana alcanzó los 13 844 millones de pesos, 3.4% de esta cifra fue producto de las actividades primarias, 36.4% fue producto de la industria y las actividades manufactureras y 62.2% fue aportado por los servicios. Los 11 estados que conforman el Pacífico mexicano contribuyeron a la producción nacional con 22.6%, del PIB nacional, aportando: 47% del PIB nacional elaborado por el sector primario, 17.6% del PIB nacional elaborado por la industria y las actividades manufactureras y casi la cuarta parte del PIB nacional aportado por los servicios,

Como se observa en el cuadro 11, los estados de Michoacán, Sinaloa, Nayarit, y Chiapas poseen una relativa especialización en las actividades primarias, ya que más de 9% de su PIB fue elaborado por el sector primario; los estados de Sonora y Baja California, poseen una cierta especialización en actividades manufactureras e industriales, ya que más de 1/3 de su producto corresponde a esa actividad, y los estados de Baja California Sur, Guerrero y Sinaloa poseen una cierta especialización en los servicios, ya que ese sector aportó más de 70% de su PIB.

Cuadro 6. Distribución del PIB de los estados del Pacífico mexicano por actividad económica (millones de pesos de 2008 y %)

Entidad Federativa	PIB total 2011 (millones de \$)	Actividades Primarias	Actividades Secundarias	Actividades Terciarias	Intermediación Financiera
Baja California	369	3.32	33.62	63.96	-0.9
B California Sur	80	4.26	21.29	76.22	-1.76
Sonora	377	6.9	41.81	52.33	-1.05
Sinaloa	279	9.9	21.32	70.47	-1.68
Nayarit	81	9.72	21.29	69.7	-0.72
Jalisco	855	5.02	28.59	66.87	-1.38

Entidad Federativa	PIB total 2011 (millones de \$)	Actividades Primarias	Actividades Secundarias	Actividades Terciarias	Intermediación Financiera
Colima	80	5.94	30.05	64.76	-0.76
Michoacán	335	12.45	19.5	68.92	-0.87
Oaxaca	217	6.52	30.42	63.42	-0.36
Guerrero	198	5.94	19.29	75.22	-0.46
Chiapas	261	9.28	28.87	62.25	-0.4
Pacíf. Mexicano	3 132	7.17	28.38	65.48	-1.02
Rep. Mexicana	13 844	3.45	36.49	62.24	-2.18

Fuente: INEGI, 2015.

La agricultura en México aporta 5% del PIB y absorbe 26.7% de la población económicamente activa del país; la producción en granos básicos de 1990 a 2000 registra un crecimiento de 0.83% y el maíz, sorgo y trigo participaron en promedio con más de 90% del total de la producción. En el 2000 se produjeron 2.2 millones de toneladas más que hace 10 años, con una tasa de crecimiento menor respecto al de la población (1.6%). De 1994 a la fecha la producción de granos tuvo una caída en sus ingresos del orden de 45%, particularmente en el maíz; sin embargo, en aquellos segmentos de menor desarrollo tecnológico, la cifra es superior a 60%. De acuerdo con diferentes instituciones, existen en el país unos tres millones de productos de maíz, de los cuales 1.5 millones son de autoconsumo y el resto participa en el mercado. De estos últimos, alrededor de 70% tienen en promedio 3 y 7 hectáreas.

En el TLCAN se estableció un arancel de 215% y una cuota de 2.5 millones de toneladas de maíz, pero también se acordó un mecanismo de cuotas libres de arancel, en el que la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y la Comisión de Comercio Exterior autorizaron importaciones por más del doble de la cuota. De tal forma que se importa un promedio de cinco millones de toneladas por año, por lo que la firma del TLCAN propició que las importaciones fueran más aceleradas. En el caso del arroz, la situación es patética. Sin duda el grano mexicano es el más afectado por la apertura

comercial ya que de 1998, el mejor año para los arroceros a la fecha, la superficie cultivada bajó 57% mientras que la producción disminuyó en 47%. Datos oficiales señalan que, de un promedio de 95 mil hectáreas sembradas con arroz en la última década, para el 2001 quedaban sólo 2 mil 756 hectáreas, a pesar de que los rendimientos crecieron a 5 toneladas por hectárea. Las consecuencias de esta tendencia fue que más de 30 mil productores abandonaron la actividad y 35 molinos, de un total de 70 que existían en 1986, cerraron.

El trigo ha tenido variantes decrecientes en cuanto a la superficie cosechada, ya que pasó de 933 mil hectáreas en 1990 a 692 mil en el 2000. El país es deficitario en este producto y ocupa el quinceavo lugar en producción de trigo a nivel mundial. Dentro del país, Sonora ocupa el primer lugar con un millón 629 mil toneladas para el mismo periodo, Baja California el segundo, con 429 mil toneladas; Guanajuato el tercero, con 379 mil toneladas; Sinaloa el cuarto lugar, con 376.1 toneladas y Michoacán el quinto con 167.5 mil toneladas. Por otro lado, la superficie cultivada de frijol registró movimientos negativos durante la última década. En 1990 se cosecharon dos millones 94 mil hectáreas y para el 2000 se cultivó un millón 503 mil hectáreas, lo que representa un decremento de 28.22%. A nivel nacional, el principal productor de frijol fue Zacatecas, que registró una producción de 265 mil toneladas en el año 2000. Le sigue Sinaloa con 104 mil toneladas; Durango con 93.2 mil toneladas; Chiapas 70.9 mil toneladas y Nayarit con 59.5 mil toneladas para el año 2000.

Así, en el contexto de las economías de APEC, México destaca en la producción de frutas y vegetales, principalmente. La región del Pacífico mexicano se caracteriza por la producción de bienes agropecuarios que requieren de uso intensivo de mano de obra, como las frutas y hortalizas.² Tres estados: Sinaloa, Michoacán y Oaxaca, producen una tercera parte de las hortalizas del país; en tanto que Chiapas, Michoacán y Sonora contribuyen con 40% de la producción de frutales, entre los que desatacan productos exportables como el aguacate, el plátano, la naranja, el mango y la uva; además de que Chiapas

es el principal productor de café, seguido por Oaxaca que en conjunto generan 60% del café mexicano. Es importante señalar el auge que están cobrando los estados del sureste en la agricultura orgánica, cuyos productos son cada vez más demandados por el consumidor nipón y europeo.

Por otra parte, cabe destacar que desde 1992 se modificó en México el régimen de tenencia de la tierra que prevalecía desde 1917; con esta modificación, ahora es factible que llegue la inversión extranjera al campo mexicano y ofrecer oportunidades de coinversión con productores agrícolas. La abundancia de la mano de obra, la dotación de tierras aptas para estos cultivos y la experiencia exportadora de los estados ribereños del norte, constituyen oportunidades para que la región impulse las exportaciones agroalimentarias a Japón, Oceanía, Canadá y EUA donde se percibe una fuerte tendencia hacia la consolidación de relaciones de complementariedad o sustitución comercial.³

El volumen de la captura pesquera en peso vivo durante el periodo 1995-2000, descendió rápidamente de 1.4 millones de toneladas a casi 1.1 millones. Los principales estados pesqueros a nivel nacional fueron Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa que representaron 60% de la captura nacional.

La Encuesta sobre la planta industrial pesquera realizada por la Semarnap en 1997, mostró que, de las 445 plantas existentes en el país, 270 se localizan en los estados ribereños del Pacífico mexicano. Según los procesos que operan, estas plantas se distribuyen de la siguiente forma: 169 congeladoras, 31 enlatado ras, 16 reductoras y 54 en otros procesos. Baja California concentra 86; Baja California Sur 36; Sonora 64; y Sinaloa 70; el resto se localiza en Colima, Chiapas, Michoacán, Nayarit y Oaxaca, con un promedio de una o dos plantas por entidad. Este segmento del mercado pesquero ocupa a 19 773 personas, de las cuales 79% trabajaba en las plantas localizadas en el Pacífico, 57% operaba en las congeladoras y 25% eran eventuales. El mayor número de trabajadores correspondió a los estados de Baja California (2 546), Baja California Sur (2 679), Sinaloa (7 185) y Guerrero (6 814). De las 270 plantas pesqueras, 93% cuenta con sistemas de control de calidad. La

mayor parte se concentra en los estados de Sinaloa con 49 plantas exportadoras y 14 países de destino, seguido de Sonora con 40 exportadoras y 11 países y, desde luego, las Californias. El principal destino es EUA que agrupa 197 plantas del país, entre las cuales figuran 47 de Sinaloa, 35 de Sonora y 28 en Baja California. De las principales especies industrializadas y comercializadas en el exterior se observa que el camarón es exportado por 120 plantas, de las cuales 40 se encuentran en Sinaloa, 22 en Sonora y las restantes en otras entidades. La segunda especie en importancia en cuanto al número de plantas exportadoras es el mero, con 42 en total, de las cuales, nueve se encuentran en las Californias y el resto en otras entidades.

En 1989 se hicieron cambios a la Ley de Pesca que permitieron que los inversionistas privados fueran propietarios y operaran granjas para el cultivo del camarón. Los cambios a la Ley Agraria hechos en 1992 hicieron posible utilizar tierras ejidales por parte de la iniciativa privada. De esta manera, el número de hectáreas destinadas al cultivo de camarón pasaron de 80 000 a más de 510 000, de las cuales 460 000 se encuentran en costas del Pacífico y 50 000 en la costa atlántica mexicana, en donde con mejor tecnología que en otras regiones del país, se pudieran incorporar cerca de tres veces más que las existentes.

Dentro del sector pesca la captura de camarón ocupa el segundo lugar en términos de volumen de captura y el primero en valor comercial. En 1995, México contaba con 231 granjas camaroneras en operación, con una superficie de 18 500 hectáreas (situadas predominantemente en Sonora, Sinaloa y Nayarit), de las cuales 63.6% se manejaban con el sistema semi-intensivo, 30.7% con extensivo y 5.6% con intensivo. Aún no existen unidades de producción que trabajen con la modalidad de cultivo hiper-intensivo. En 1998 la producción de camarón mediante acuicultura representó 26.42% del total ofertado a nivel nacional y, de acuerdo con las proyecciones al 2010, se espera que dicha cobertura aumente a más de 60%.

La minería actúa como detonador en el desarrollo de México y como un proveedor básico de materias primas, constituyendo por tanto una parte importante en la cadena productiva

nacional. De la superficie concesionada a la minería en México 43.5% corresponde a los estados mexicanos con ribera en el Pacífico. La actividad minera en el país en los últimos 10 años representó sólo de 3 a 4% del PIB, con una inversión muy elevada y además es un gran generador de empleos destacando en este último punto, ya que se originan en regiones aisladas de los grandes centros urbanos.

México se ubica entre los primeros 10 productores mundiales de 17 minerales. Ocupa el primer lugar en la producción de plata y celestita, con 15.7 y 45.8%, respectivamente. Es segundo mayor productor de fluorita con 13.3%; cuarto en arsénico, bismuto, cadmio y grafito con 5.9, 16.8, 6.5 y 5.0%, respectivamente; quinto en molibdeno con 6.1 % y zinc con 4.8%. Es, asimismo, sexto lugar en antimonio, barita y plomo; se ubica como séptimo en la producción de manganeso y sal. Como octavo en yeso, y noveno en cobre y feldespato. La aportación de los principales minerales en el valor de la producción nacional es de 89%, destacándose primordialmente cobre, plata, zinc, coque, carbón mineral, oro, hierro y plomo. El restante 11% corresponde a los minerales no metálicos como sal, yeso, azufre y fluorita. Sonora es el estado de mayor superficie concesionada, y su mayor impacto es en minerales metálicos (molibdeno, plata, cobre, oro, zinc, plomo). Al ser uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, el sector minero metalúrgico genera inversiones que propician una importante derrama de recursos; en total, en 1999 generó productos por un valor de 27 285.3 millones de pesos, cifra disminuida en 51% a lo registrado en 1998. Del valor total mencionado, los metales industriales no ferrosos y los metales y minerales siderúrgicos aportaron la mayor contribución con 37.8 y 27.1%, respectivamente; el resto lo aportan los metales preciosos y los minerales no metálicos con 20.8 y 14.3%, respectivamente. El sector suministra materias primas a un número significativo de ramas industriales, y es un importante generador de divisas derivadas de la exportación de excedentes que equivalen alrededor de 66.8% del total del valor de la producción.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, las micro, pequeñas y medianas empresas representan aproximadamente 97% de las unidades productivas del país. Sin embargo, cada año desaparecen miles de ellas y su número total no varía. La intermitencia de las PYMES se trata de un cambio de giro frecuente que se da principalmente en las empresas del comercio y los servicios, porque las manufacturas son más estables. Dentro de esa persistencia para sobrevivir como empresa, hay un gran desperdicio de conocimientos que sólo le falta orientación para seguir. Entre las causas principales de estos cambios están: una mala administración, inventarios obsoletos y falta de un plan de acción en el negocio. Se estima que el empleo del sector manufacturero, durante el periodo 1994-2000 creció en 0.5%.; en el comercio se observó una tasa promedio de 2.0% anual y las ocupaciones en el sector público presentan una caída de 1.3% en el número de plazas. En el mismo lapso, se observa que el número de asegurados al imss tuvo un crecimiento de 5.4. % promedio. De acuerdo con una investigación de la Universidad Iberoamericana, más de 15% de las personas que trabajan en las micro y pequeñas empresas no reciben un salario por tratarse de una forma de organización familiar, y por lo general sus empleados —no más de diez— son personas con muy bajo nivel de escolaridad.

Entre el año de 1994 y el de 2000 se estima que el número de maquiladoras pasó de 2 064 a 3 703, alcanzando una planta laboral y que el ritmo de crecimiento del empleo en la industria maquiladora fue de 13.5% en promedio anual. La última crisis de la industria maquiladora en 1995 no logró dañar las estructuras más sensibles del sector productivo como ahora, cuando sus ventas al exterior, durante los primeros ocho meses del 2001 reportaron una caída de 15.9% anual. La desinversión productiva pone en riesgo los nuevos proyectos maquiladores.

La industria maquiladora de exportación es la actividad que en los últimos años ha desempeñado el papel más sobresaliente en la creación de empleos, debido a la fuerte expansión de su nivel de producción, así como por su intensa utilización de mano de obra. En diciembre de 1999, la ocupación en este

sector alcanzó un millón 196 mil 678 trabajadores, por lo que se crearon casi 158 mil nuevas plazas de trabajo con respecto al nivel de diciembre de 1998, lo que implicó un crecimiento de 15.2% anual. Asimismo, en el periodo comprendido de diciembre de 1994 a junio de 2000, generó 693 mil nuevos empleos. Comparado este resultado con la ocupación en la industria de transformación, más relacionada con el mercado interno, sugiere que el flujo de comercio exterior ha resultado determinante para la creación de nuevos empleos.

En agosto del 2001, el personal ocupado a escala nacional en la industria maquiladora de exportación se ubicó en un millón 167 mil 183 personas, una disminución de 11.3% respecto al mismo mes de 2000, informó el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en dicho periodo los obreros con trabajo presentaron una reducción de 12.8%, los técnicos de producción de 5.9% y los administrativos de 3.4%, de enero a agosto de 2001; el nivel de empleo se contrajo 1.5% en el año, mientras que las horas laborales disminuyeron 4.5%. En cambio, las remuneraciones medias reales crecieron 6.9% anual. Por estados, el empleo en Baja California Sur se redujo 37.7%; Durango, 31.5%; Nuevo León, 19.8%; Estado de México, 16.9%; Chihuahua, 15.2%; Aguascalientes, 14.2%; Sonora, 13.6%; San Luis Potosí, 13.3%; Baja California Norte, 11.8%; Zacatecas, 10.4%; Sinaloa, 9.4%; Yucatán, 8.6%; Coahuila, 6.7%; Puebla, 6.5%; Tamaulipas, 5.9%; y, D.F. 3.2%. Mientras que los salarios pagados a obreros se elevaron 12.2%; empleados 7.3%; técnicos de producción 3.5%, y prestaciones sociales 2.3%.¹⁵

En México existen siete empresas ensambladoras automotrices, correspondientes a la industria terminal. Este sector que es el más grande a nivel manufacturero representó 14.7% del PIB en el 2001, y la dependencia de sus exportaciones al mercado norteamericano se refleja en el 1.2 millones de unidades que vendió a esa región, casi 95% de la producción nacional. Los estados de Sonora (Ford Motor Company de Hermosillo), Coahuila (Daimler Chrysler de Ramos Arispe), Aguascalientes (Nissan), Jalisco (Honda en El Salto), Guanajuato (General

Motors de Silao), Estado de México (Ford-Cuautitlán) y Distrito Federal (Daimler Chrysler) han atraído la inversión automotriz mediante la instalación de plantas armadoras. Todas ellas mantienen una fuerte relación con el Pacífico mexicano, sea porque estén ubicadas en alguna de sus entidades federativas, o por que usan los puertos de Topolobampo o Manzanillo como centros de enlace preferentes. El sector automotriz es un fiel reflejo de los efectos de la globalización sobre ciertas industrias que a raíz del TLC dejan 20% de la producción en el país y el resto lo destinan al mercado foráneo. En 1994, un vehículo debía cumplir con 50% de contenido regional, pero a partir del 2002 para ser sujeto a preferencia del TLC la regla se endureció: los camiones medianos y pesados con 60% y automóviles y camiones ligeros con 62.5%. Por otra parte, a partir de este año, quedan liberados los aranceles de las importaciones de autos nuevos provenientes de las regiones del TLCAN y del TLCUE; así el gravamen a las importaciones que inicialmente se estableció reducir en 2.2% en el 2001 y 1.1% en el siguiente, se acordó quitarlo definitivamente.

A tres años de la entrada en vigor del TLCAN, y luego de un crecimiento espectacular de sus exportaciones hacia 1997, México desplazó a China como principal país proveedor de prendas de vestir al mercado estadounidense. Para el año 2000, México consolidó esta posición con un monto superior a los 57 mil millones de dólares, y una participación de 15% en ese mercado.

En consecuencia, el TLCAN disparó la relocalización masiva de plantas hacia el sur del país: para 1997, un total de 463 firmas extranjeras de textiles y la confección se habían establecido en México, en su mayoría (72%) provenientes de EUA. En muchos casos las operaciones de estas firmas involucran el establecimiento de subsidiarias, en otras ocasiones el ensamble se realiza bajo la modalidad de conversiones o mediante la contratación de compañías domésticas independientes.

Las PYMES en el sector comercio representan 98% de los establecimientos; el restante 2% corresponde principalmente a las 98 cadenas comerciales cuyo mercado en el 2000 representó 1.7% del pib, es decir, 10% del pib del sector comercial.

El *boom* de los supermercados se dio en 1991, al tener un incremento de 21%, mientras que en el 2000 sólo crecieron 8%. Las tiendas departamentales, por su parte, tuvieron su mejor año en 1999, con un 17% de incremento, mientras que el año pasado sólo crecieron 6%. Los mega mercados crecieron en 1994, un total de 114%, mientras que el año pasado solamente lo hicieron un 24%.

Walmart domina el mercado mexicano, porque además de Gigante, Comercial Mexicana, Soriana y Aurrerá hay varias decenas de cadenas comerciales no listadas en la BMV y de las cuales no se tiene información acerca de sus imágenes de ventas. En promedio, Walmart tiene una participación de mercado de casi 40%, Comercial Mexicana de 17, Gigante de 15 y Soriana de alrededor de 14%.

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO EN MÉXICO

El número de trabajadores asegurados en el IMSS al cierre de 1999 registró un incremento de 6.1% con respecto a 1998, lo que implica que generaron 701 mil empleos en dicho año, cifra muy superior a la observada antes de la crisis. Al mes de julio de 2000, la creación de empleos formales asciende a 458 mil. Cabe mencionar que en el periodo 1994-2000 se han generado casi 3.5 millones de empleos. Este resultado implica que todos los sectores (sin excepción) se han visto beneficiados con el crecimiento, aun los empleos más costosos, que son los registrados en el IMSS, observaron una gran dinámica.

El personal ocupado en establecimientos económicos aumentó de 13.1 millones de personas en 1993 a 16.7 millones en 1998, según los resultados de los censos económicos que levanta el INEGI. En este último año dicha institución contó un total de 3.1 millones de establecimientos en el país en actividades industriales, comerciales y de servicios. También, de acuerdo con cifras del mismo instituto, en 1993 se estima que había unos 33.4 millones de personas en la Población Económicamente Activa (PEA) y para 1998 esta cifra aumentó hasta 40.5 millones de personas. Es decir, el número de personas

que ofrecían servicios de trabajo en el mercado creció en poco más de siete millones. Si se contrasta esta cifra con la de los censos económicos, que indican que el número de ocupaciones en establecimientos económicos creció en 3.6 millones, sugiere que casi la mitad de la PEA que se incorporó al mercado en ese lapso se ocupó en actividades diferentes a las registradas en los censos económicos (industria, comercio y servicios).

Al interior de la pea es posible identificar a la población que estuvo participando en la generación de algún bien económico o en la prestación de un servicio (población ocupada), la cual en el trimestre enero-marzo de 2015 alcanzó 49.8 millones de personas, cantidad mayor en 725 mil personas a la del mismo lapso de un año antes. Prácticamente la mitad de la población ocupada (50.6%) se concentra en las ciudades más grandes del país (de 100 mil y más habitantes); le siguen las localidades rurales (menores de 2 500 habitantes) donde se agrupa 20.6% de la población ocupada total; los asentamientos que tienen entre 15 mil y menos de 100 mil habitantes (urbano medio) albergan 14.9%, y finalmente, el resto de los ocupados (13.9%) residen en localidades de 2 500 a menos de 15 mil habitantes (urbano bajo). Por sector de actividad Al considerar a la población ocupada con relación al sector económico en el que labora, 6.5 millones de personas (13.1% del total) trabajan en el sector primario, 12.2 millones (24.6%) en el secundario o industrial y 30.8 millones (61.8%) están en el terciario o de los servicios. El restante 0.5% no especificó su actividad económica. Los montos correspondientes que se presentaron en el periodo enero-marzo de 2014 fueron de: 6.6, 11.9 y 30.3 millones de personas, en el mismo orden.

Cuadro 7. Población ocupada, desocupación e informalidad en el primer trimestre de 2015 en las entidades del Pacífico mexicano

Entidad	Ocupada	Desocupada /PEA	Participación /Pob > 12	Tasa desocu /PEA	Informalidad /Pob Ocup	Ocup Sec Inf /Pob Ocup
Baja Calif	1 498	64	60.9	4.1	38.2	18.9
Baja Calif Sur	352	21	67	5.5	39.8	16.4
Sonora	1 296	69	63.3	5.1	44.2	19.5
Sinaloa	1 324	51	62	3.7	51.1	20.4

Entidad	Ocupada	Desocupada /PEA	Participación /Pob > 12	Tasa desocu /PEA	Informalidad /Pob Ocup	Ocup Sec Inf /Pob Ocup
Nayarit	547	27	65.6	4.8	62.8	23.7
Jalisco	3 396	143	61.6	4	50.6	23.8
Colima	338	18	67.4	5	54.4	19.1
Michoacán	1 896	57	59.1	2.9	71.1	32.1
Guerrero	1 355	24	56.3	1.7	78.7	35.3
Oaxaca	1 579	51	57.4	3.2	80.4	33.4
Chiapas	1 866	54	55.7	2.8	79.2	23.9
Nacional	49 806	2 202	59.2	4.2	57.6	27.1

Los resultados de la ENOE indican que, en el primer trimestre de 2015, en México todas las modalidades de empleo informal sumaron 28.7 millones de personas, para un aumento de 0.8% respecto a igual periodo de 2014, representando 57.6% de la población ocupada. La ocupación en el sector informal fue de 13.5 millones, de los cuales: al servicio doméstico remunerado corresponden 2.3 millones; al ámbito agropecuario corresponden 5.8 millones, y al de empresas, gobierno e instituciones, otros 7.1 millones.

Dentro de la población económicamente activa, la parte relativa a la población ocupada es la que muestra mayor desequilibrio en la distribución por regiones, por ejemplo, la Región Norte tiene 23.22%, mientras que la Región Centro 45.33% y la Región Sur-Sureste 26.92%. Este desequilibrio es notorio en la Región Centro, ya que tiene un porcentaje muy alto de población ocupada con respecto a las otras dos regiones. La Región Centro tiene tres entidades federativas que aglutinan la mayor parte de esta población ocupada: el Distrito Federal con 17.16%, Jalisco 15.01% y el Estado de México 30.83%, sólo estas entidades concentran 63.62% dentro de la Región Centro y significan 28.85% con respecto a la población ocupada nacional. Es evidente que esta concentración de la población ocupada en la Región Centro se debe a las grandes industrias que se polarizan en ciudades como Monterrey, Guadalajara, Querétaro, Toluca, Aguascalientes, entre otras.

Respecto al ingreso regional per cápita, la Región Norte tiene un promedio mensual de \$5 873, la Región Centro un

ingreso per cápita mensual promedio de \$5 133 y la región Sur–Sureste un ingreso per cápita mensual promedio de \$4 789. Tanto las desigualdades en la distribución del ingreso como en la distribución regional de la población ocupada muestran las diferencias regionales en términos de la generación de empleo e ingreso.

5. CARACTERÍSTICAS DEL PACÍFICO MEXICANO Y LAS SUBREGIONES QUE LO INTEGRAN

El Pacífico mexicano que comprende 40% del territorio, en 2015 estuvo habitado por 37 millones de personas, las cuales aportaron 24% del PIB nacional, está formado por tres regiones: la Región Pacífico Norte, la Región Occidente y la Región Sur, cuyas densidades de población eran de 26 hab/km², 84 hab/km² y 55 hab/km², respectivamente en 2015.

Cuadro 8. Regiones que conforman el Pacífico mexicano

Entidad	PIB/PIB Nac	Superficie	Poblac 2015	Densidad	Municipios
unid. medida	%	km ²	Personas	hab/km ²	#
R. Pacíf. Nort	8.5	382 079	9 844 446	26	100
R. Occidente	10.2	170 671	14 321 586	84	268
Región Sur	4.9	230 664	12 719 048	55	773
Pacíf. Mex.	23.6	783 414	36 885 080	47	1 141
RepMexicana	100%	1 960 668	119 530 435	61	2 462
PCMex/Rmex	23.6%	39.96%	30.86%		46.34%

Fuente: INEGI.

LA REGIÓN DEL PACÍFICO NORTE

Está formada por cuatro estados: Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa, cuyas capitales son las ciudades de Mexicali, La Paz, Hermosillo y Culiacán, respectivamente, posee una superficie de 382 mil km², similar al territorio de Japón. Debido a que la región posee una gran frontera con Estados Unidos de América ha mantenido importantes relaciones comerciales con el vecino país. El medio físico o na-

tural que caracteriza a esta zona lo marca la presencia de dos sistemas montañosos, la Sierra Madre Occidental que atraviesa a los estados de Sinaloa y Sonora, y corre paralela a la línea costera, y otro, que recorre la península de Baja California de la misma forma, pero que recibe varios nombres. La región está dividida en dos partes debido a la presencia del Golfo de California que las separa: la península de Baja California y el extremo noroccidental continental de México. Los climas que dominan en ambas zonas son en su mayoría secos, por lo que se presentan especies vegetales similares. En la región existen enormes áreas desérticas: el desierto de Altar (7 146 km²), en Sonora, y la reserva de la biosfera del Vizcaíno, (24 931 km²), en Baja California. La península de Baja California es un brazo de tierra que se extiende a lo largo de 1 250 km y penetra en el Océano Pacífico de forma paralela al litoral de los estados de Sonora y Sinaloa para formar el mar de Cortés o Golfo de California en el espacio que la separa del continente. La península posee una anchura máxima de 225 km y ocupa un área total de 143 mil km², que se reparten entre dos estados: Baja California y Baja California Sur, en forma casi igual, su superficie equivale a cuatro veces el territorio de Taiwán. La península inicia en la frontera de México con Estados Unidos y termina en una lengüeta de tierra, de una anchura de 75 km, en los Cabos. Posee, del lado del Pacífico, en Cabo San Lucas, un conjunto de formaciones rocosas enormes, entre las que se encuentran el famoso Arco Monumental; en su parte media, se encuentra el pueblo de San José del Cabo, que tiene un conjunto de playas estrechas al pie de grandes montañas y, finalmente, del lado del mar de Cortés, frente al Puerto de Mazatlán, que se encuentra a 350 km, está el parque Nacional Cabo Pulmo. El Golfo de California, por su parte, constituye también un brazo similar, pero de mar, que tiene una longitud de 1 126 km y una anchura un tanto mayor de 241 kilómetros, por lo que abarca una superficie total de 177 mil km². La Península y el Golfo de California poseen un litoral muy extenso de 5 330 kilómetros que comprende 2/3 del litoral del Pacífico mexicano y la mitad del litoral del país.

Cuadro 9

Entidad	PIB/PIB Nac	Superficie	Poblac 2015	Densidad	Municipios
unid. medida	%	km ²	Personas	hab/km ²	#
Baja California	2.8	71 450	3 315 766	46	5
Baja Cali. Sur	0.7	73 909	712 029	10	5
Sonora	2.9	179 355	2 850 330	16	72
Sinaloa	2.1	57 365	2 966 321	52	18
R. Pacíf. Norte	8.5	382 079	9 844 446	26	100
R.PacNor/ PacM	36.02%	48.77%	26.69%		8.76%

Fuente: INEGI.

La península de Baja California, el Mar de Cortés y su enorme litoral constituyen un acervo de riqueza natural potencial muy grande, ubicado justo al sur del estado de California, el más rico de EUA, con el que colindan. Este acervo natural, si se conjuga con capital físico, inversiones nacionales y extranjeras y con capital humano, preferentemente, mexicano será una fuente de generación de riqueza y bienestar creciente para su población. Pero para detonar el desarrollo de esta región, se requiere una fuerte inversión en infraestructura, propiciar un acelerado aumento poblacional acompañado por escuelas, universidades, institutos de investigación y hospitales y una estructura institucional eficiente que superen la ineficiencia y vicios de la administración y estructuras públicas tradicionales.

En la actualidad, el territorio de la Región del Pacífico Norte está parcialmente despoblado, ya que tiene una densidad de población de 26 habitantes por km², lo que permitiría dotar a cada uno de sus casi 10 millones de habitantes con 4 hectáreas y a cada familia con 200 mil metros cuadrados, si se hiciera una reforma agraria que repartiera la tierra equitativamente, ello nos hace ver que una reforma agraria no sólo es posible si no necesaria para iniciar un proceso de verdadera modernización. Aunque en la región viven alrededor de 10 millones de habitantes, actualmente, 2/3 viven en dos estados: en Baja California, 34%, y en Sinaloa, 30%, estos estados tienen densidades de población respectivamente de 46 y 52 hab/km².

En suma, aunque la Región Norte del Pacífico abarca la mitad de la superficie del Pacífico mexicano, ella está habitada por sólo la cuarta parte de su población, ya que las densidades de población de los estados de Sonora y Baja California Sur son sumamente bajas, de apenas 16 hab/km² y 10 hab/km², respectivamente.

El enorme potencial de desarrollo económico, social y turístico de esta región comenzó a ser aprovechado más intensamente por la inversión extranjera, a partir de la década de los ochenta y con la firma del TLCAN, particularmente por las empresas maquiladoras de EUA y de países asiáticos que se instalaron, principalmente, en Tijuana y en Sonora, con el fin de potenciar sus capacidades manufactureras, apoyándose en la mano de obra barata mexicana. También se han desarrollado poderosos consorcios turísticos y mineros que han logrado apropiarse y explotar las playas y bellezas naturales de la Península de Baja California y el Mar de Cortés y apropiarse y explotar los yacimientos mineros de Sonora y Baja California con ventaja, ya que la explotación de estos recursos se da en forma casi libre, por el pago de impuestos ínfimos gracias a los acuerdos de libre comercio celebrados con nuestro país. Sin embargo, el potencial de desarrollo apenas comienza a ser explotado, sus playas despiertan el interés de los residentes de México y de los turistas de Estados Unidos, allí se puede disfrutar de la pesca deportiva, los parques nacionales y los grandes desiertos con vegetación y especies zoológicas únicas que se encuentran en los refugios protegidos que existen en el océano, en el golfo, en las islas y en el macizo peninsular. Lugares a los que se puede llegar gracias a la infraestructura aeroportuaria, carretera y portuaria que se ha venido ampliando progresivamente. El Mar de Cortés alberga cerca de 40 % de las especies de mamíferos marinos que existen en el mundo, y un tercio del total de las especies de cetáceos, es el único lugar en el mundo donde existen cascadas de arena submarinas. Incluye 244 islas e islotes y las zonas costeras de los estados de Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Nayarit, contiene 4 500 especies conocidas de invertebrados marinos, 181 especies de

aves y 695 de plantas, de las cuales 28, sólo se encuentran en esta región.

Los grupos indígenas que viven en la zona son: el yaqui y el mayo, al sur de Sonora; el tepehuano, que habita la Sierra Madre, en Sinaloa, y el tarahumara que se localiza en los límites de Sonora y Chihuahua; también viven en la región: coras, pimas, seris y pápagos, que se encuentran en Sonora, y un reducido grupo del tronco cochimí que vive en el estado de Baja California. Las ciudades más importantes de esta región son Mexicali y Tijuana, la primera es conocida por su competitividad agrícola, la segunda por la industria turística y maquiladora. Otras ciudades importantes son: Hermosillo, Obregón, Culiacán y Mazatlán.

En lo que respecta a la participación de la Región Pacífico Norte en el PIB nacional, ella es de 8.5%, por lo que la región aporta un poco más de la tercera parte del producto elaborado en el Pacífico mexicano. Esta región es considerada como una de las zonas agrícolas y de producción de alimentos más importantes del país, por la presencia de climas favorables, de tierras planas y fértiles, así como por los ríos y sistemas de riego existentes. Se cultiva trigo, algodón, jitomate, arroz, tabaco, uva y naranja y se cría ganado bovino, porcino y caprino. Además, posee una actividad pesquera muy relevante, se captura: atún, sardina, ostión, camarón y abulón, entre otras especies. En lo que se refiere a la actividad minera, se extrae: oro, plomo, zinc, hierro, fósforo, magnesio y sal, al sur de la península de Baja California, puesto que ahí se localizan las salinas naturales más grandes de América.

La industria alimenticia está enfocada al empaque y congelado de productos del mar y al empaque y deshidratado de frutas y legumbres, así como a la elaboración de cerveza, pero desatacan también otras actividades como las despepitadoras de algodón y las maquiladoras. En lo referente a vías y medios de comunicación, es una región comunicada medianamente, en su interior y con el resto del país, cuenta con una carretera que recorre toda la península de Baja California, por otra parte, la carretera panamericana comunica a las capitales de los estados que forman la región con otras entidades. Asimismo,

su territorio es atravesado por diversas vías de ferrocarril, las rutas más importantes son la Sud-Pacífico y la Chihuahua-Pacífico. A lo largo de su litoral dispone de varios puertos marítimos: Ensenada, Guaymas, San José del Cabo y Mazatlán, entre otros. La mayor parte de las comunidades dispone de vías telefónicas, telégrafos, correos y fax y se pueden sintonizar canales de televisión y estaciones de radio, tanto locales como de California y de Estados Unidos.

Desde que la banca japonesa descubrió que California era una buena base para establecer gradualmente operaciones internacionales en ambos extremos de la floreciente economía de la Cuenca del Pacífico, se prepararon para influir desde la última década del siglo *xxi* en los estados adyacentes de la zona. La denominada Estrategia California, de sus planes para el área, estuvo encaminada a dar soporte al desarrollo de la informática y los servicios, particularmente, al turismo.

En 1984, Mexicali contaba con 13 hoteles y 909 habitaciones de clase turística: dos de cuatro estrellas, uno de tres, siete de dos y tres de una. En San Felipe había ocho establecimientos con 486 habitaciones: dos de tres estrellas, dos de dos y cuatro de una. En el resto del municipio operaban otros 34 hoteles, moteles y campos para casas rodantes. Los negocios de preparación y venta de alimentos y bebidas, incluyendo restaurantes, bares y discotecas, eran 100. En 1985, la afluencia turística de extranjeros por la garita internacional de Mexicali fue de 3.8 millones de visitantes, y por la de Los Algodones, de 353 mil personas (1.7% del total de turistas). El destino de la mayoría fue el litoral del Golfo de California, cuya vía troncal es la carretera federal número 5, Mexicali-San Felipe.

En 1994 entró en operaciones el Hotel Crown Plaza de Mexicali, que costó aproximadamente 12 millones de dólares; operan dos aeropuertos internacionales: “Rodolfo Sánchez Taboada”, en Mexicali y el del puerto de San Felipe que presta servicio exclusivamente a particulares.

Aunque Tijuana ha perdido en gran parte el movimiento turístico de años anteriores, ganó en el establecimiento de fuentes estables de trabajo, adquirió vida propia y se desligó de la

influencia de EUA. Constituyen un atractivo especial para el turismo, un centenar de tiendas de artículos de importación, procedentes de todos los países del mundo; el hipódromo de Agua Caliente, el Palacio de Frontón o Jai-ala, el Toreo y la Plaza Monumental. El aeropuerto de Tijuana recibe y despacha vuelos de o hacia Durango, Chihuahua, Guadalajara, Monterrey, La Paz, Puerto Vallarta, Ciudad de México, San José del Cabo y otros puntos de la República.

Al inicio de los noventa comenzó la modernización de Tijuana con la remodelación del corredor turístico de la avenida Revolución, cuya zona comercial y de servicios se ha prolongado a lo largo del *boulevard* Agua Caliente; la consolidación de los núcleos habitacionales que carecían de títulos legales e infraestructura, el surgimiento de grandes y modernos hoteles y centros comerciales en los espacios recuperados en el lecho del río; el desarrollo de la Mesa de Otay, dotada de establecimientos industriales y educativos, unidades de vivienda y una garita internacional. Y la aparición de nuevos asentamientos, unos regulares y otros irregulares en el circuito periférico del sur y a la salida de la carretera libre a Ensenada.

El plan municipal de desarrollo urbano consta de tres circuitos de vialidad, varios ejes transversales y longitudinales, y pasos a desnivel y retornos en las intersecciones. Los circuitos son el periférico (libramiento sur y oriente); y el interior, que pasa por el centro de las colonias más populares. Complementan este conjunto, las obras de la Unidad Tijuana de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC); el plantel noroeste de la Universidad Iberoamericana; el Instituto Tecnológico de Tijuana, el Colegio de la Frontera Norte, el Centro Cultural de Tijuana que aloja un museo, salas de exposiciones y conferencias, planetario y sala de espectáculos. Funcionan, además, la Casa de la Cultura, el Centro Cultural Popular, dos teatros, un jardín del arte (en el parque Morelos) y ocho bibliotecas.

Durante el periodo 1990-1999, la oferta de alojamiento de Tijuana fue de 47 000 cuartos aproximadamente; la llegada de turistas decreció de un millón 400 mil a un millón de turistas de los cuales la cuarta parte eran de origen extranjero;

sin embargo, la estadía promedio fue de un día. A partir de 1990, el puerto de Ensenada ha sido objeto de inversiones de capital japonés hasta por un monto de 1 500 millones de dólares; para 1999 contaba con una oferta de 3 245 cuartos y recibió a 620 mil turistas de los cuales la mitad eran visitantes extranjeros.

La Paz, capital del estado de Baja California Sur, se asienta en una amplia bahía del Mar de Cortés, es un sitio agradable, de calles pintorescas, una plaza verde de ensueño y un malecón donde la vida transcurre deliciosamente. Su mayor atractivo son las playas, muchas casi vírgenes. Es un sitio ideal para pescar en alta mar; las especies más comunes: albacora, atún de rabo amarillo, dorado y sierra, entre otras. Entre 1990 y 2000 se instalaron unos 15 hoteles de cuatro y cinco estrellas entre los que destacan: Crown Plaza Resort, Los Arcos, Acuario's, Marina Palmira y Araiza Inn Palmira. Simultáneamente el número de turistas pasó de 225 mil a más de 250 mil personas de los cuales apenas 20% son extranjeros.

La Reserva Ecológica Isla del Espíritu Santo, ubicada frente a la capital del estado, tiene 99 kilómetros de área, sus costas presentan numerosos acantilados donde se aprecian estratos volcánicos multicolores; sus bahías color turquesa son ideales para bucear o explorar, sus principales ensenadas son: San Gabriel, La Gallinita y El Candelero. Excelentes para velear o practicar *windsurfing*, porque aquí siempre se presentan excelentes vientos. La isla Espíritu Santo es hábitat y refugio de diferentes especies endémicas como la garza real, el halcón de cola roja, el gato cola de campana y la liebre negra. También se encuentran lobos marinos, focas y delfines. Aunque en un tiempo estuvo habitada, hoy esta Isla es solamente lugar de recreo.

La reserva de la biosfera de "La Sierra de la Laguna", declarada en 1994, se localiza en el extremo meridional de la península, es un sitio de gran riqueza natural apropiado para el excursionismo. Aquí hay dos tipos de paisajes: uno con cardones, biznagas, tarotes, y palo de fierro en las zonas bajas; otro con tupidos bosques de encino y pino-encino en las zonas altas. Los recorridos permiten admirar la fauna silvestre, como

liebres y zorras grises, correcaminos y venados; con un poco de suerte pueden verse gatos monteses, halcones, gavilanes, águilas y otras aves. La reserva de la biosfera del “Vizcaino”, localizada en Guerrero Negro y San Ignacio, está considerada como área de protección de las ballenas y sus santuarios desde 1992. De las doce especies de ballenas que habitan el mundo, ocho pueden encontrarse aquí: la Rorcual de Bryde, de Sei y de Minke, la Rorcual común o ballena jorobada, la franca, la gris y la azul, esta última es la más grande del mundo. Guerrero Negro y el complejo lagunar de Bahía Magdalena son sus santuarios naturales. Aquí se han instalado hoteles como: La Pinta, resultado de las operaciones que el grupo Iwasaki inició en 1995 para crear un complejo turístico en Bahía de Magdalena. Esta misma cadena inició el desarrollo integral de Loreto, donde se ubicaron los hoteles: La Pinta Loreto y Plaza Loreto, así como el Diamond Resort Loreto, para lograr una oferta de 469 habitaciones. En la última década, la llegada de turistas se incrementó de 36 a 54 mil turistas, de los cuales más de la mitad son extranjeros.

En la zona sur, San José y San Lucas son los cabos más famosos de la península, conforman un corredor de 33 kilómetros de longitud. La naturaleza ofrece en esta zona, playas de ensueño y aguas que van desde el azul claro hasta el más oscuro; zonas desérticas y rocosas; vegetación tropical cerca de los arroyos y lagunas costeras; una cascada submarina de sal y arena, a sólo 20 metros de las playas del sur de Cabo San Lucas; así como una de las más imponentes imágenes de México que han recorrido el mundo: el arco de Baja California, remate de la cordillera y símbolo de la península que puede visitarse en lancha. San José del Cabo es una hermosa e histórica ciudad que data de 1730 y fue antiguo refugio de la nao de China; su nombre original era Agua Segura, pero en el siglo XVI recibió el nombre de San Bernabé y posteriormente, San José del Cabo. Entre sus atractivos destacan sus playas y el estero, paisaje natural rico en aves, reptiles y vegetación. Cabo San Lucas, por su parte, es una pequeña bahía que se encuentra en la punta de la península de Baja California Sur, entre rocas y

acantilados, a 241 kilómetros de La Paz. Esta ciudad fue una tranquila población de pescadores hasta que se descubrió su espectacular belleza y se planeó en 1993, el desarrollo del corredor turístico. En sus playas se encuentran facilidades para practicar *surf*, natación, scuba, velerismo y *windsurf*. Destacan como atractivos las playas de Médano, la Hacienda y la del Amor. En 1995 el grupo Sidek puso en marcha el megaproyecto Bajamar, de donde surgió: La Marina Fiesta Americana Grad, con una capacidad para recibir 390 barcos; la Marina está rodeada por 33 hoteles de cuatro y cinco estrellas, seis complejos de condominios y centros comerciales; y tiene un muelle perfectamente equipado para el arribo del turismo náutico. De esta manera la oferta de alojamiento suma casi cinco mil cuartos; la llegada de turistas en la última década se duplicó de 225 a 520 mil personas.

En San Carlos, el mar de color azul profundo y la costa se han hermanado de manera caprichosa para formar lagos internos e isletas. Como se trata de un lugar en el desierto, las playas están salpicadas con una rala vegetación, que dan una impresión de verdor como de musgo. Destaca en el panorama el extravagante aspecto del cerro Teta Kawi, que se erige dominando ambos lados del puerto de San Carlos.

San Carlos es un lugar turístico de reciente creación, no obstante, se ha convertido en una de las zonas más importantes de Sonora. Es un sitio idóneo para quienes gustan de los paseos por el mar y participar u observar competencias tanto de botes de vela como de pesca. A partir de 1995, el grupo Sidek-Situr inició la detonación turística de San Carlos con la construcción de Condo Hotel Guaymas.

LA REGIÓN OCCIDENTE

Esta región está integrada, también, por cuatro estados: Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán, cuyas capitales son: Tepic, Guadalajara, Colima y Morelia, respectivamente, y posee una extensión de 171 mil km², está habitada por 14.3 millones de habitantes, por lo que aunque posee la quinta parte de la su-

perficie del Pacífico mexicano, alberga 2/5 de su población, su densidad de población es de 84 habs/km², superior a la media nacional de 61 hab/km². El relieve de la región Occidente es muy diverso, se pueden encontrar grandes sierras, llanuras costeras, valles y parte de una depresión (la del Balsas). Los climas agradables de la región Occidente, la presencia de varios ríos y la existencia de tierras planas y fértiles han permitido el establecimiento de grandes centros de población, el 85% de la población habita en los estados de Jalisco y Michoacán, aunque es el estado de Colima el que posee una mayor densidad con 126 hab/km² y Nayarit el de menor densidad con 42 hab/km².

Cuadro 10

Entidad Fed.	PIB/PIB Nac	Superficie	Pobl. 2015	Densidad	Municipios
Nayarit	0.7	27 857	1 181 050	42	20
Jalisco	6.5	78 588	7 844 830	100	125
Colima	0.6	5 627	711 235	126	10
Michoacán	2.4	58 599	4 584 471	78	113
R. Occidente	10.2	170 671	14 321 586	84	268
R. Occ/PacM	43.22%	21.79%	38.83%		23.49%

Fuente: INEGI.

En lo que respecta a la distribución de la población las zonas más pobladas son: el área de El Bajío, los valles de Jalisco, la cuenca del Balsas (sur de Michoacán) y parte de las llanuras costeras, siendo las ciudades más relevantes: Guadalajara, Morelia, Tepic, Colima, Tlaquepaque, Uruapan y Ciudad Guzmán. Los principales grupos indígenas que habitan esta zona son los huicholes que viven al norte de Jalisco y en parte de Nayarit; los tarascos o purépechas, que habitan en el centro de Michoacán; los coras que viven en Nayarit; y los mazahuas, que vive en el noroeste de Michoacán.

Es una región con gran variedad de actividades productivas, gracias a las características del medio natural y social que impera en ella, que contribuye con poco más de 40% del PIB elaborado en el Pacífico mexicano. Las principales actividades económicas son: la agricultura, se cultiva maíz, sorgo, agave

tequilero, mango, aguacate, plátano, coco, frijol, papaya, limón, caña de azúcar, tamarindo y guayaba, entre otros productos; la ganadería, se cría principalmente ganado bovino, caprino, porcino y caballar; la pesca de autoconsumo, se captura pescado blanco, tiburón, charal, bagre y tiburón; la explotación forestal, se explota cedro, encino y pino para la obtención de madera y celulosa; la minería, cuenta con yacimientos de hierro, oro, plata, plomo y azufre; la industria, principalmente textil, del calzado, petroquímica, del papel, tequilera, azucarera, alimenticia y peletera. La región se caracteriza por estar bien comunicada, cuenta con una carretera costera que cruza los estados que la integran y con varios ramales que unen a sus capitales con el resto del país. Por su territorio pasan, además, diversas rutas ferroviarias, entre ellas, la México-Guadalajara y la Tampico-Manzanillo y otras de menor importancia. También cuenta con puertos marítimos de gran importancia como Manzanillo, Puerto Vallarta y Lázaro Cárdenas. Asimismo, existen aeropuertos nacionales e internacionales, vías telefónicas, telégrafos, correos, servicio de fax, canales locales de televisión y estaciones de radio.

Situado al norte de Sinaloa, Topolobampo constituye uno de los principales destinos de la entidad. La población está comunicada a la carretera internacional del Pacífico, es terminal del ferrocarril Chihuahua-Pacífico y la línea del Ferrocarril del Pacífico lo enlaza con el puerto de San Blas, Nayarit.

Las ciudades de Topolobampo, Mazatlán y Culiacán conforman el complejo de servicios más importante de Sinaloa, está integrado por modernas autopistas y vías de ferrocarril. A partir de 1988, las perspectivas mejoraron notablemente con la construcción de la carretera Mazatlán-El Salto, Durango, con lo cual se integraron con el ferropuerto de Laguna, Coahuila y el del noroeste de Monterrey, Nuevo León. Sin embargo, hace falta construir el tramo de ferrocarril entre Durango y Mazatlán, de alrededor de 60 kilómetros, lo que permitiría conectar prácticamente en línea recta el litoral del Pacífico con el importante centro industrial de Monterrey en la frontera norte, con Matamoros, Tamaulipas.

Mazatlán ocupa un lugar destacado internacionalmente en el turismo. Uno de los proyectos detonadores fue el de la Isla de Piedra, con una inversión de 400 millones de dólares durante la primera mitad de los noventa; y el otro, el reordenamiento del conjunto portuario para actividades turísticas y pesqueras. Para 1995 contaba con ocho mil 200 cuartos de hotel; el grupo Sidek inició La Marina Mazatlán; casi simultáneamente se estableció el Hotel Fiesta Inn y el Hotel El Cid. Holiday Inn, Hotel Playa, Riviera Beach, Océano Palace, Rollas Villas, La Marina, El Cid, Hotel Cid Costelle. En total la oferta de alojamiento suma 8 319 cuartos; la afluencia de turistas creció entre 1990 y 1999, de 876 mil a casi un millón de visitantes, de los cuales 22% eran extranjeros. El sector hotelero de Mazatlán y Culiacán constantemente solicita apoyo financiero para su promoción y desarrollo a nivel internacional. Con la apertura a la inversión extranjera ocurrida a partir de 1994, las coinversiones y las franquicias han desplazado a la industria restaurantera nacional.

De acuerdo con el informe *Inversionistas en Casas de Bolsa* a diciembre de 1990 de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se observa la importancia que han adquirido las inversiones en el sistema financiero sinaloense, principalmente en Culiacán. Si se considera el monto de inversión y el número de inversionistas, tenemos que el promedio de inversión en esta ciudad es superior a los 738 millones de pesos anuales, por encima de Monterrey y Guadalajara.

Al concluir el siglo xx, con una inversión inicial a 500 millones de dólares, se inició el desarrollo del corredor turístico que une Bahía de Banderas, Nayarit con Manzanillo, Colima. De este modo, se intenta enlazar diversos centros de playa del Pacífico centro como: Punta Mita, Puerto Vallarta, Costa Alegre, Careyes, Chamela, Isla Navidad y Manzanillo para responder al interés de inversionistas de diversos países europeos y asiáticos.

En Nayarit, después de la crisis de 1994, ocurrió un gran dinamismo debido al cambio de la inversión pública hacia inversiones privadas y extranjeras, en el sector turístico. Este cambio modificó la orientación del turismo, de ser el centro-costa

el principal destino turístico (Tepic-San Blas-Mexicaltitlán), actualmente lo es la zona de playas de Puerto Vallarta. Este desplazamiento de los destinos turísticos tradicionales por el gran polo turístico de Puerto Vallarta y sus zonas aledañas se expresó con mayor participación de la oferta hotelera del municipio de Compostela. En tanto que, en 1960, Compostela no tenía la más mínima infraestructura hotelera o de servicios turísticos, para 1990 concentra más de 50% de ésta, es decir, ha superado a toda la oferta hotelera del estado de Nayarit, incluyendo Tepic, San Blas y otros municipios.

El surgimiento de Puerto Vallarta como polo turístico también muestra un cambio en la concepción del negocio turístico. Mientras que de 1970 a 1990, la mayor parte de la inversión turística se concentró en infraestructura hotelera y de moteles en los municipios del turismo tradicional. En Compostela se inician inversiones en los llamados *bungalows* y estacionamientos para *trailer parks*; en los últimos cinco años se observó un repunte importante en el crecimiento de cuartos de hotel, al pasar de 9 mil 573 en 1988 a 14 mil 845 al cierre de 1992.

Entre 1989 y 1992, se establecieron en Puerto Vallarta nuevas cadenas hoteleras como Casa Magna; Marriot, cuyo hotel tuvo una inversión en la construcción de 70 millones de dólares y Sol Meliá, con 85 millones de dólares; además del Quinta Real, que tuvo un costo de 50 millones de dólares. Simultáneamente se llevó a cabo la remodelación del Aeropuerto internacional “Gustavo Díaz Ordaz”, con 16 mil millones de pesos por parte del grupo Aeroplazas de México.

A partir de 1993 con una inversión de 1.5 millones de dólares en promoción turística a través de los fondos mixtos de la Secretaría de Turismo (Sectur), se consolida aún más este puerto de la ribera mexicana. Arribaron los hoteles: Westin Regina, Camino Real, Fiesta Americana, Velas Vallarta, Sheraton Bugambillas, Krystal, Premiere, Holiday Inn, presidente Intercontinental, La Joya de Mismaloya, Quality Club, Band and Club Marival, Nuevo Vallarta, Crowne Paradise, Vista Club Playa, Blue Bay Getway, Blue Bay Getway Club, Club Viva Vallarta, Omega Las Palmas y Omega Embarcadero Pacífico.

Durante el periodo 1990-1999, la oferta de alojamiento se incrementó de 8 646 a 9 703 cuartos; en respuesta, la llegada de turistas pasó de 687 mil a más de un millón 100 mil visitantes, de los cuales casi la mitad eran extranjeros.

Costa Alegre es una línea costera conformada de singulares caletas de aguas cristalinas, exuberante vegetación tropical y playas vírgenes, situada entre los estados de Colima y Jalisco; este tesoro rico en fauna silvestre es un paraíso tropical que corresponde al paisaje denominado Pacífico azul, cuyo clima agradable perdura todo el año. Esta sección de 60 millas de línea costera, desde el típico pueblito de pescadores, Barra de Navidad, hacia el norte, hasta la Bahía de Chamela, fue designada Corredor Turístico Ecológico.

En Careyes existe uno de los mejores hoteles de gran turismo que se han instalado en este corredor: Bel-Air. Su arquitectura se caracteriza por ser rústica-mexicana. Todas sus áreas son dignas de ser admiradas, especialmente la alberca que corre a lo largo de la playa y por los jardines a través de canales. Con la llegada del Club Mediterráneo en Careyes de Bahía Dorada, propiedad de Jean Franco Brignione, cobró forma el plan náutico y estudio de la cuenca turística del Pacífico mexicano, cuyas inversiones iniciales sumaron aproximadamente 2 000 millones de dólares a partir de 1994. Este financiamiento involucró intercambio de deuda por acciones de capital cuantificado a través de Bonos de Intercambio de Deuda del Gobierno Federal (SWAP por sus siglas en inglés). Entre los centros más importantes destacan los siguientes:

Punta Serena que se localiza en lo alto de una montaña y está rodeado por un paisaje tropical; se trata de un refugio holístico donde la flora y la fauna, el sonido tranquilo del oleaje, la música de pájaros exóticos y el amplio cielo crean un balance natural de energía positiva y poder restaurador. En este sitio, el visitante encuentra el perfecto equilibrio emocional, físico y nutricional ideal para la relajación y meditación. Punta Serena se cataloga como el lugar perfecto para rejuvenecer el cuerpo, la mente y el espíritu. Entre sus servicios destacan los *bungalows* con vista al océano, la comida vegetariana y balanceada, uso

de *jacuzzi*, alberca, sauna y gimnasio. Cuenta además con programas como el de conocimiento espiritual, donde se practica yoga, tai-chi, meditación, chikung y chakra. Otros programas son: de capacidad de estiramiento, consejo conductual y el de salud y sanación natural.

Blue bay Los Angeles Locos, está ubicado en el corazón de la exótica Costa Alegre en la Bahía de Tenacatita, rodeado de una exuberante vegetación, el cual fue construido entre jardines tropicales y playas vírgenes. Aquí se puede realizar un sinnúmero de deportes acuáticos, paseos a caballo o recorridos en lancha que permiten observar la selva tropical.

El proyecto Club Tamarindo fue realizado a un costo inicial de 80 millones de dólares en 1995, sin incluir las inversiones de los 50 socios exclusivos cercanas a los 2.5 millones de dólares cada uno, en 860 hectáreas a las que se suman los terrenos del ejido El Aguacate y 1 000 hectáreas, del predio El Palmito, Jalisco. La península comprende 14 kilómetros de litoral con infranqueables acantilados y cuatro playas super privadas de aguas pacíficas y tibias, óptimas para el buceo. Gran parte de la selva se convirtió en un campo de golf de 18 hoyos discontinuos; cuenta con canchas de tenis, campo hípico con rodeo, una pista de salto, senderos ecuestres y 20 caballerizas, además de cableado de fibra óptica. Asimismo, el Hotel de Gran Turismo (HGT) Bel Air Tamarindo con 60 villas y un club de yates, muelle-atracadero, dispone de un jardín botánico, un arrecife coralino y una marina natural.

Participan en el desarrollo Tamarindo, los grupos Situr-Plan, Desarrollo Punta del Mar, S. A. de C. V. y Bahía Dorada con Jean Franco Brignione de Careyes y los hermanos Martínez Guitrón al frente. Además de José Ignacio Rubio y Enrique Landa, responsable de la obra Francisco Hernández Álvarez, dueño de Empresas Hérdez; Kenneth Prysor Jones de Situr y Roberto Hernández de Banamex, principal socio inversionista del proyecto.

El mega desarrollo turístico golfístico y náutico residencial Isla Navidad se concentra en 109 hectáreas en los límites de Colima y Jalisco, justo al norte de Manzanillo donde la armo-

nía geográfica de la naturaleza, el color azul de la laguna de la Navidad y la arquitectura del estilo colonial mexicano se conjugan. El mega desarrollo fue impulsado por el grupo Barra-mar que encabezan los hermanos Leño Álvarez del Castillo de la Universidad Autónoma de Guadalajara, con una inversión inicial de 17 millones de dólares.

Descubrir la belleza de este espacio, es gozar en sus playas, relajarse al observar las montañas que lo rodean, escuchar el sonido de sus acantilados y ser testigo de cómo el cielo azul se refleja en el gran espejo conformado por la laguna. Entre los diversos servicios y atracciones que el visitante puede encontrar en la Isla Navidad están: un extenso campo de golf de 27 hoyos, sus marinas, la comodidad y elegancia del Spa Hotel Grand Bay Puerto de la Navidad considerado como uno de los mejores del mundo, así como la Casa Club, el fraccionamiento residencial y las 460 villas privadas.

El Parque nacional del Nevado de Colima tiene especial atractivo turístico, no sólo por sus bosques y el espectáculo de las fumarolas del Volcán de Fuego sino también por su clima. El gobierno de Jalisco pretende desarrollar aquí el Centro de Acondicionamiento Físico de Altura con una inversión inicial de 1.4 millones de dólares, en una extensión de 60 mil metros cuadrados. Por su equipamiento y ubicación, este centro está destinado a convertirse en el mejor de su género en México y muchos otros países latinoamericanos.

El corredor turístico de Costa Alegre, Jalisco, con una capacidad de alojamiento de 2 272 habitaciones quedó debidamente integrado en 1999, cuando recibió a 283 mil turistas, por casi 6 días, de los cuales 10% eran extranjeros.

Desde que el rey del estaño, Atenor Patiño, descubrió la natural importancia del centro de playa de Manzanillo y construyera el complejo turístico Las Hadas, el grupo alfa inició una serie de estudios de planeación regional que se concentraron en la construcción del Club Maeva, el Club Santiago y el aeropuerto internacional de Playa de Oro, lo que dio capacidad a Manzanillo de 3 500 cuartos.

En virtud de la importancia que cobró la zona, entre 1985 y 1995 se establecieron las firmas Westin con Hotel Fiesta, Woolley Corporation con Hotel Karmina Palace con una inversión de 50 millones de dólares; Inmobiliaria Granada Pacífico, S. A., de C. V., con Villas Granada y 10.9 millones de dólares; Grupo Delfos con el conjunto Departamentos Delfos; Palme, S. A., con Hotel Palma Real; Grupo San Bernardo con Hotel Pacífico y Fonatur con el Hotel Sierra Manzanillo con un costo de 34.5 millones de dólares; con lo cual se elevó la oferta hotelera hasta 5 000 cuartos.

Desde entonces, la cadena Hotel Camino Real es propietaria del conjunto Las Hadas, Club las Hadas y Maeva reunidos en la empresa Fraccionadora Hotelera del Pacífico (FRAHOPA). Varias de las operaciones fueron realizadas mediante créditos del exterior y el intercambio de deuda por SWAP, lo que desde luego ocasionó muchos problemas, los casos más espectaculares fueron los del Hotel Karmina Palace, finalmente resuelto en 1999, La marina de Juluapan y el desarrollo Rancho Majahua.

El grupo AEDO formado por Carlos Aedo Godea, Everardo Alanís y Luis Cordero mediante la Inmobiliaria Sierra Madre y Anderson, hizo el proyecto de la Marina de Juluapan para una inversión inicial de 16 millones de dólares. Sin embargo, en 1988 salió la Inmobiliaria y fue sustituida por Guillermo Saucedo como representante de Rafael de la Colina; asimismo se sumaron en la parte hotelera, la cadena Hilton International, el Long Trade Credit Bank of Japan y el Grupo Protexa de Monterrey. Una década después, este ambicioso proyecto ha sido objeto de innumerables especulaciones que involucran al ayuntamiento de Manzanillo y a la constructora MARNHOS, sin que pueda arrancar.

El proyecto de desarrollo Rancho Majahua Country Club SPA fue realizado por el inversionista jalisciense Alejandro Bustamante Valencia, para una inversión inicial de 400 millones de dólares. Sin embargo, por falta de créditos y socios este proyecto está suspendido desde 1994.

El gobierno federal por su parte ha realizado múltiples esfuerzos para hacer realidad el proyecto turístico de Manzanillo,

con una inversión inicial de 1.2 millones de dólares. Entre las obras están: el libramiento de Manzanillo, el reordenamiento del puerto y muelle fiscal, el boulevard Miguel de la Madrid y la ciudad de Las Garzas.

En suma, el alojamiento de cuatro y cinco estrellas durante la última década se incrementó de 2 987 a 3 494 habitaciones; sin embargo, el arribo de turistas apenas pasó de 338 a 482 mil personas, de las cuales sólo 10% correspondió a extranjeros, quienes han mostrado un claro retiro de este destino turístico.

En general, el estado de Michoacán tiene potencialidades turísticas bien definidas, sobre todo en ecoturismo cultural. Sin embargo, su desarrollo está detenido por diversas causas. De los 22 municipios con mayor afluencia de turistas en el estado, sólo cuatro concentran 72% del afluente turístico estatal: Morelia, Uruapan, Pátzcuaro y Lázaro Cárdenas. El acceso a la costa desde estas principales ciudades turísticas es la autopista Siglo XXI, la cual está concluida en un 70% y enlaza a Morelia con Pátzcuaro, Uruapan y Apatzingán, consideradas como cuatro de los principales destinos turísticos en la entidad. Este desarrollo de centros turísticos y carreteras mal planeadas tiene un gran impacto en los ecosistemas, como es el caso de la carretera Zirahuén-Uruapan, donde se ha deteriorado la calidad del agua del lago de Zirahuén con azolves, ya que éste se encuentra en una zona baja a la carretera y la deforestación realizada para su construcción originó la pérdida de suelo.

Ciudad considerada patrimonio cultural de la humanidad, su centro histórico concentra monumentos civiles y religiosos de los siglos XVI al XX, entre sus monumentos destacan el palacio de gobierno, Colegio de San Nicolás, convento del Carmen, acueducto y la catedral de estilo barroco, cuenta además con un moderno centro de convenciones, planetario y el orquideario. El resumen estadístico de visitantes nacionales fue de 1 175 051 y de 47 246 visitantes extranjeros en el año 2000.

Su nombre proviene de los tarascos y significa: Lugar de eterna primavera; es un lugar único en la República Mexicana, ya que dentro de la ciudad nace un río. Es el vergel de Michoacán y la principal ciudad exportadora de aguacate. En esta

ciudad se encuentra el parque nacional “Eduardo Ruiz”; La Huatápera, considerado como el primer hospital de América, fundado por el obispo don Vasco de Quiroga, la Casa de la Cultura, en la que se llevan a cabo diversas actividades culturales como exposiciones de artes plásticas, festivales artísticos y audiciones musicales, tres de sus salas fueron habilitadas como museos donde se exhiben pinturas de Hidalgo y Juárez, figuras prehispánicas, objetos de la Revolución Mexicana, piezas arqueológicas y objetos de arte; la parroquia y el templo de San Francisco construido en 1533; el mercado de artesanías y el mercado de antojitos.

Entre las diversas artesanías que se comercian en este lugar se encuentran las ollas-piñas de Patamban, las lacas de Uruapan, los instrumentos de cuerda de Paracho y los trajes típicos de diferentes regiones michoacanas. Después de la capital del estado, Uruapan es el segundo lugar más concurrido, con una afluencia de 648 501 visitantes nacionales y 14 802 extranjeros.

Se asienta en la ribera de un lago que para sus antiguos habitantes era el umbral de la Puerta del Cielo. El lago es su signo más representativo, sobre todo en la fiesta del Día de Muertos, esta tradición se mantiene viva en las diferentes ceremonias que se llevan a cabo en Janitzio, Jarácuaro, Tzintzuntzan, Ihuatzio y Tsurumuátaro, localidades dentro de la región de Pátzcuaro.

Es una región de artesanos por excelencia, la mayoría de la comunidad se dedica a textiles, bordados, madera, alfarería; se encuentra a 30 minutos de la ciudad de Morelia. Cuenta con edificios históricos y arquitectónicos como la Casa del Gigante y el Palacio de Hutziméngari; la Casa de los Once Patios, donde se exhiben artesanías o el Museo de Artes Populares. Se puede visitar en sus alrededores Janitzio y Yunuén, Islas de Pátzcuaro, Santa Clara del Cobre, Quiroga, Chupícuaro y Tzintzuntzan.

En sus artesanías encontramos mantas tejidas, rebozos, ropa bordada, lacas grabadas en oro, piezas de barro, objetos de madera y cerámica provenientes de poblaciones aledañas. La Sectur registró un total de 249 731 visitantes nacionales y 39 616 visitantes extranjeros en el año 2000.

REGIÓN DEL SUR

Esta región está conformada por los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, con capitales en Chilpancingo, Oaxaca y Tuxtla Gutiérrez, respectivamente. Tiene una extensión de 231 mil km², por lo que ocupa 30% de la superficie del Pacífico mexicano y está habitada por 35% de su población, 12.7 millones de habitantes. Su densidad de población es de 55 hab/km², un poco menor a la media nacional de 61 hab/km². Estos tres estados aportan tan sólo 5% del PIB nacional, aunque en ellos vive 13% de la población del país y tiene 773 Municipios, 1/3 de los que hay en el país y 2/3 de los que hay en el Pacífico mexicano.

Cuadro 11

Entidad Fed	PIB/PIB Nac	Superficie	Pobl. 2015	Densidad	Municipios
Guerrero	1.5	63 596	3 533 251	56	81
Oaxaca	1.6	93 757	3 967 889	42	570
Chiapas	1.8	73 311	5 217 908	71	122
R. Del Sur	4.9	230 664	12 719 048	55	773
R. Sur/PacM	20.76%	29.44%	34.48%		67.75%

Fuente: INEGI.

El relieve que tiene esta región es principalmente montañoso, por la presencia de la Sierra Madre del Sur, la cual corre paralela a la línea costera; es común ver que a lo largo de su litoral las llanuras que hay entre este sistema montañoso y el mar sean muy angostas o que en algunos lugares no existan. Por otra parte, es una zona de grandes contrastes en cuanto a vegetación se refiere, ya que pueden observarse unas áreas cubiertas por selvas y otras, por el contrario, tienen una vegetación mínima. En esta región se presentan con frecuencia los sismos o temblores. La población se distribuye tanto en ciudades como en la gran cantidad de áreas rurales existentes. Una parte de su población se ubica en los valles y depresiones, y la otra en tierras altas y sierras. Las ciudades y pueblos más importantes se encuentran en los valles, ya que son tierras relativamente cultivables. En esta región la población indígena tiene gran re-

levancia por el porcentaje que representa a nivel nacional, y por la gran variedad de grupos étnicos, algunos de ellos son: chocho, yucateca, mazateca, mixteca, cuicateca, amuzgo, trique, chatino, zapoteca, huave, chinanteca, mixe, zoque, el de los lacandones, chol, tzeltal, tzotzil, tojolabal, el de los mames, tlapaneca, nahua, chontal de Oaxaca y chontal de Guerrero. Las ciudades más importantes de la región son: Iguala, Chilpancingo y Acapulco, en Guerrero; Oaxaca, Tehuantepec, Juchitán, Huajuapán de León y Salina Cruz, en Oaxaca; y Tuxtla Gutiérrez, San Cristóbal y Tapachula en Chiapas.

Sin lugar a dudas, esta región es la menos desarrollada y la más pobre del país, situación que se refleja particularmente en el amplio sector de indígenas, que, en su mayoría, no cuentan con los servicios básicos de bienestar, ni con programas de apoyo a las actividades económicas. La actividad agrícola es limitada debido a las pocas tierras planas y a la falta de grandes y suficientes obras hidráulicas; los cultivos dependen generalmente de las lluvias, sin embargo, en los tres estados existe una o más áreas que se distinguen por su productividad. Las actividades económicas que se llevan a cabo son: la agricultura, se cultiva café, caña de azúcar, ajonjolí, algodón, maíz, plátano, piña, cacao, tabaco y henequén; la ganadería, se cría ganado porcino, bovino y ovino; la explotación forestal, se explotan principalmente coníferas, sobre todo en Chiapas; la pesca, se obtiene camarón, atún, ostión, robalo y huachinango, esta actividad tiene más importancia en Oaxaca que en los otros estados; la minería, cuenta con yacimientos de carbón, oro y plata, en Chiapas existen también reservas de petróleo; la actividad industrial es escasa y no representativa para la economía regional. Las limitantes del relieve y el poco desarrollo económico de la región han impedido la construcción de vías de comunicación eficaces. Aunque se cuenta con carreteras que comunican a la región y con el centro del país. La región también cuenta con servicio de telégrafo, correo, telefónico y fax, con estaciones de radio y canales de televisión.

La región de Acapulco es una de las más importantes de México por contener un polo turístico reconocido mundial-

mente, aunque también existen atractivos de recursos naturales como el Veladero y el cerro de Palma Sola, y en la localidad de Dos Arroyos hay un balneario de aguas termales. Hay también bosques de coníferas de Xaltianguis a La Providencia susceptibles de ser aprovechados.

Entre los atractivos turísticos más importantes de Acapulco se encuentran las bahías de Santa Lucía y la de Puerto Marqués, los acantilados de La Quebrada, las playas de Pie de la Cuesta, Caleta, Caletilla, Hornos, Papagayo, Condesa, Icacos, la de Puerto Marqués, El Revolcadero y la del hotel Vidafel, entre otras. Asimismo, se encuentran otros importantes atractivos turísticos como la laguna de Tres Palos, la isla Roqueta y el parque nacional El Veladero.

Acapulco cuenta además con varias zonas arqueológicas entre las que destacan las de Palma Sola, la de la colonia 5 de Mayo y la de Punta Diamante, también cuenta con el museo Fuerte de San Diego y el centro cultural de convenciones, entre los parques recreativos destacan el parque Papagayo y el parque zoológico Acá Zoo ubicado en la isla Roqueta; el parque acuático Centro Internacional de Convivencia Infantil (CICI), y el acuario Mágico Mundo Marino, además de las aguas termales de Dos Arroyos.

Aunado a los atractivos turísticos, cuenta con una amplia gama de canchas de tenis, campos de golf, escuelas de buceo y plaza de toros. Recientemente se abrió al público el deporte de aventura, dentro del género de turismo alternativo como es el *Shotover Jet*, *Jomgle tour* y el *Bungee* entre otros.

En 1998, el total de habitaciones registradas sólo en el Triángulo del Sol por la Secretaría de Fomento Turístico, asciende a 21 689 habitaciones que sumadas a las de tiempo compartido dan un total de 25 208, de las cuales Acapulco participa con 75.8 %, Ixtapa-Zihuatanejo con 20.4 % y Taxco de Alarcón con 3.8 %, registrando una tasa de ocupación hotelera de 46.9% en el Triángulo del Sol, lo que significó una subutilización de la capacidad instalada de 53.1%. Esta tasa de ocupación se integró en Acapulco con 45.8%, Zihuatanejo-Ixtapa con 50.1 % y Taxco de Alarcón con 42.5%, lo que muestra una tendencia

generalizada de disminuir en su ritmo de crecimiento medio anual de 1.4 % en Acapulco y los demás destinos continúan con un ligero incremento. Con respecto a las habitaciones en este mismo año se registraron 21 689, desglosándose de la siguiente manera: Acapulco 16 434, Ixtapa-Zihuatanejo 4 433 y Taxco 822 cuartos.

El deterioro que actualmente existe en la infraestructura hotelera y restaurantera de Acapulco se suma a las carencias urbanas, ya que esta zona cuenta con espacios peatonales adecuados para los transeúntes; existe una sobresaturación del transporte urbano y un marcado deterioro de los servicios básicos. Existen grandes obras de infraestructura carretera que inciden directamente en el impacto turístico, como la Autopista del Sol, importante vialidad que ha transformado el puerto de manera gradual, con visitas de fin de semana.

Huatulco se halla en la costa del estado de Oaxaca, en las estribaciones de la Sierra Madre del Sur, al suroeste de la República Mexicana y a 15° de latitud norte. Es una franja de aproximadamente 35 kilómetros de longitud y siete de ancho. Limitada al norte por la carretera Acapulco-Salina Cruz, al sur por el Océano Pacífico, al oriente por el río Copalita y al poniente por los bajos de Coyula.

El plan maestro para el desarrollo turístico integral de Bahías de Huatulco consideró 21 hectáreas como reserva territorial, de las cuales 16 mil 400 se regeneran para mantener el equilibrio ecológico del lugar. Cuando este megaproyecto llegue a su conclusión, en el año 2020, su extensa urbanización moderna dispondrá de 30 mil cuartos de hotel, captará dos millones de turistas al año, generará la cuarta parte del PIB del estado de Oaxaca y habrá de contar con una población cercana a los 345 mil habitantes. De este amplio complejo destacan sus nueve bahías naturales, con grandes atractivos para el visitante.

Bahía de Santa Cruz, tiene el principal asentamiento de la región: La Crucecita, considerada como centro poblacional de apoyo, con una capacidad de vivienda y servicios para 12 mil habitantes; concebido como lugar de reunión, tiene dos plazas públicas que alojan centros comerciales, mercado de artes-

nías, casa de la cultura y edificio para oficinas de gobierno; en sus playas Yerbabuena, Punta Santa Cruz y La Entrega, hay restaurantes típicos y renta de acuamotos, equipo de buceo y esnórquels. En Santa Cruz se encuentra la dársena más importante, donde salen excursiones para hacer un recorrido de tres horas por las otras ocho bahías.

Tangolunda tiene cinco playas: Ventura, Manzanillo, Tornillo, Tangolunda y Rincón Sabroso. Conejos cuenta con diversas ensenadas, así como con tres playas: Punta Arenas, Tejoncito y Conejos. Órgano posee un frente de playa de 240 metros y Maguey de 400 metros. Estas cinco bahías de arena fina y suave oleaje son propias para actividades acuáticas: acuamotos, esnórquel y pesca deportiva.

Cacaluta, curiosamente en forma de corazón y Chachacual, con reservas ecológicas naturales, son adecuadas para disfrutar un asombroso paisaje de vegetación selvática. San Agustín, frente a la cual se encuentra la isla de Huatulco, está protegida por islotes rocosos con farallones y debido a su gran cantidad de arrecifes es lugar ideal para el buceo, así como para saborear platillos regionales en típicos restaurantes de palapa.

En Chahué destacan las playas Esperanza, Tejón y Chahué, donde también se rentan equipos de buceo, acuamotos y bananas (pequeñas embarcaciones en forma de plátano); muy cerca de ahí está el poblado La Crucecita, donde son dignas de conocerse sus iglesias, las boutiques y una típica cantina mexicana decorada al estilo antiguo.

El proyecto comenzó a realizarse en 1983 con un plan maestro pensado como el quinto desarrollo turístico integral de México. Como Ixtapa, Cancún, Los Cabos, Loreto y Bahías de Huatulco. De acuerdo con el plan maestro, el desarrollo se divide en tres etapas comprendidas entre 1984 y 2018. La primera (1984-1994) cubre las necesidades de urbanización presente y futura de tres bahías comunicadas entre sí por una avenida costera: Santa Cruz, Chahué y Tangolunda, además de la construcción de un aeropuerto internacional, con una inversión inicial de 425 millones de dólares.

En Tangolunda se encuentran los grandes hoteles, un campo de golf de 18 hoyos, fraccionamientos residenciales y una amplia zona comercial. Entre 1990-1995, se instalaron el Huatulco Sheraton Resort a un costo de 34 millones de dólares, el Holiday Inn que tuvo un costo de 15 millones de dólares y el complejo Zachila desarrollado por el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) y Grupo Mar con 28 millones de dólares.

La bahía más importante será Chahué 302 hectáreas, que contará con una marina para la navegación en alta mar, zonas exclusivas para *trailer parks* y algunos hoteles, aunque la mayor superficie será destinada a villas en condominio y unidades de tiempo compartido.

Entre 1995 y 2000, Robert Woolley, uno de los principales inversionistas estadounidenses, adquirió la bahía de Calcuta donde construyó un complejo de 1 300 cuartos con una inversión de 200 millones de dólares.

El saldo deficitario más importante en Oaxaca es quizá la falta de desarrollo de corredores turísticos que aprovechen la diversidad de los paisajes que tiene la región costera, o la continuidad histórica que representan los grandiosos monumentos prehispánicos y culturales y las culturas vivas que se encuentran en el valle. A la fecha, la opción más importante es el hotel Fiesta Inn Oaxaca. Este rezago explica en parte, el hecho de que la llegada de turistas en la última década pasa de 119 mil a 129 mil turistas, de los cuales apenas 30% fue de procedencia extranjera, con una tasa de estadía de cinco días.

Tradicionalmente el turismo en Chiapas se encontraba asociado a los centros históricos, monumentos arqueológicos y a las bellezas naturales. Los principales centros de atracción para los turistas nacionales e internacionales han girado en gran medida en torno a la ciudad de San Cristóbal de las Casas y la zona arqueológica de Palenque; y en menor escala, a los lagos de Montebello. El turismo tuvo importantes cambios con la crisis económica de 1994; aunque también la crisis política propiciada por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) desestabilizó a la entidad ese año. Esta situación, provocó una baja en la presencia de turistas extranjeros, afectado

de manera drástica durante los primeros meses de 1994, a las empresas hoteleras y restauranteras.

Sin embargo, la misma condición del conflicto resultó atractiva para otro tipo de turistas. Fue, y de hecho ha constituido, un importante foco de interés para los turistas, principalmente los europeos, quienes, con una visión diferente de la realidad de Chiapas y sus conflictos sociales, han visitado constantemente las zonas del conflicto. Hoy en día, el turismo nacional como internacional en gran medida, tiene un agregado atractivo que se expresa en la presencia del EZLN; lo que no significa que el turismo como tal esté supeditado al conflicto político-social.

La infraestructura turística cuenta con siete hoteles de cinco estrellas, 23 de cuatro, 45 de tres, 70 de dos, 56 de una y 229 con otras características. En conjunto, la capacidad de atención incluye 10 860 habitaciones en sus diferentes modalidades. Actualmente visitan los diferentes centros turísticos, aproximadamente 38 369 turistas. De ellos, 16 556 son extranjeros.

La entidad es el segundo lugar con mayor diversidad: cerca de ocho mil especies de plantas vasculares; 44.5% de las especies de vertebrados terrestres mexicanos; 80% de las especies de mariposas de México se encuentran en esta parte del sureste mexicano; por lo tanto, representa una posibilidad para diseñar proyectos de desarrollo turístico en la entidad.

Se pueden considerar como potenciales centros de desarrollo turístico, no sólo los conocidos tradicionalmente, como San Cristóbal, Palenque y Montebello sino también las áreas naturales protegidas: cascadas de Agua Azul y selva El Ocote, área de protección de flora y fauna: Chan-kin y las reservas de la biosfera: El Triunfo, La Encrucijada, La Sepultura, Montes Azules (selva lacandona) y Lacan-Tun y los parques nacionales de Laguna de Montebello y el Cañón del Sumidero.

NIVELES DE POBREZA EN LOS ESTADOS DE LA REGIÓN SUR DEL PACÍFICO MEXICANO

De acuerdo con la información captada por el INEGI, del Módulo de Condiciones Socioeconómicas (MCS), a la que se aplicó la metodología empleada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en cinco estados se registraron niveles de pobreza superiores al 50% de la población: Chiapas tiene un 65.5% de su población en situación de pobreza, Oaxaca 59.7%, Guerrero 59.3%, Veracruz 50.7% y Puebla 50.1%. Esos cinco estados suman 15 millones 180 mil 607 personas en condición de pobreza, equivalente a 34% del total de la población pobre que hubo en el país en 2015, que fue de 44.5 millones de personas. Las personas pobres son aquellas que tienen un nivel de ingreso inferior a la línea de bienestar económico y tienen, al menos, una carencia social. De este conjunto de personas, siete millones 96 mil habitantes, es decir, 5.8% de la población, vive en pobreza extrema, lo que implica que tiene un ingreso inferior al costo de la canasta alimentaria y tienen, además, al menos, tres carencias sociales.

Cuadro 11. Niveles de pobreza de las entidades del Pacífico mexicano: 2014-2015

Entidad federativa	Número de pobres 2014	Número de pobres 2015	% de la pobl. de la entidad
Baja California	984 945	846 323	24.20
Baja California Sur	226 234	174 289	22.60
Sonora	852 081	661 362	22.50
Sinaloa	1 167 066	821 898	27.50
Pacífico Norte	3 230 326	2 503 872	
Nayarit	488 828	386 317	31.40
Jalisco	2 780 223	1 981 306	24.90
Colima	244 938	189 011	26.00
Michoacán	2 708 631	2 046 140	44.40
R. Occidente	6 222 620	4 602 774	
Guerrero	2 315 421	2 121 313	59.30
Oaxaca	2 662 748	2 400 978	59.70

Entidad federativa	Número de pobres 2014	Número de pobres 2015	% de la pobl. de la entidad
Chiapas	3 960 988	3 455 778	65.50
R. Sur	8 939 157	7 978 069	
Pacífico Mexicano	18 392 103	15 084 715	
Rep. Mexicana	55 341 556	44 533 273	36.70

Fuente: INEGI - *Exélsior* 26/97/2016.

En términos absolutos las cinco entidades con un mayor número de pobres fueron: Estado de México con 6.9 millones de personas; Veracruz con 4.1 millones; Chiapas con 3.4 millones; Puebla con 3.1 millones y Oaxaca con 2.4 millones (*Exélsior*, 26/07/2016).

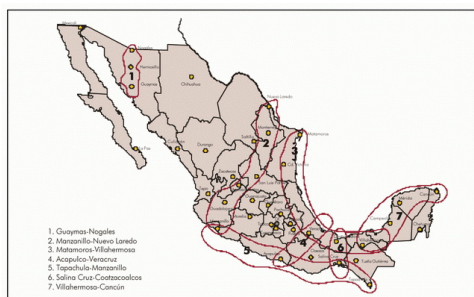
6. CIUDADES, MERCADO, DESARROLLO E INNOVACIÓN

El tema de la competitividad de las ciudades cada vez más forma parte de la reflexión acerca del desarrollo y el bienestar en un mundo global. La economía y la sociedad no podrían entenderse sin observar de cerca el acontecer de las ciudades en el mundo. Éstas son ahora, como lo fueron en la Edad Media, no sólo los centros de producción de bienes y servicios, sino también los centros de generación de conocimientos, de creación de nuevas ideas y de definición de formas diferentes de relación social, también es en la ciudad donde surgen las nuevas formas de ciudadanía, de gobierno, de convivencia, de movilización y de realización humana. En nuestros días, las ciudades marcan el ritmo de crecimiento, el nivel de bienestar y de progreso, por lo tanto, es fundamental entenderlas mejor, analizarlas desde diferentes ángulos y generar un repertorio amplio de políticas públicas que permitan mejorar la calidad de esos espacios en los que habita más de la mitad de la humanidad y más de tres cuartas partes de la población, en el caso de México. (Cabrero y Díaz, 2013:15).

Al concluir el siglo xx resultaron ampliamente fortalecidos los corredores vinculados al desarrollo económico, cuyo principal propósito es articular las regiones del sur del país, abastecedoras

de materias primas, con los puntos de demanda en el norte del país. Estos corredores, asimismo, vinculan a las regiones del sur de México con los corredores comerciales del centro y este de América del Norte. De manera especial, las acciones realizadas durante el periodo 1994-2000 buscaron consolidar prioritariamente la integración urbano-regional del Pacífico Mexicano mediante los corredores: Manzanillo-Guadalajara-Aguascalientes-San Luis Potosí-Tampico-Nuevo Laredo; Guaymas-Hermosillo-Nogales; y Tapachula-Salina Cruz-Acapulco-Lázaro Cárdenas.

Mapa 3. Corredores prioritarios para la integración urbano regional



Fuente: Asociación Nacional de Universidad e Instituciones de Educación Superior (ANUIES)

Esto dio pie al desarrollo turístico integral de Huatulco, Loreto, Puerto Vallarta, Manzanillo y Los Cabos, concebidos principalmente como centros de playa susceptibles de impulsar mediante un equipamiento básico: autopista, aeropuerto internacional, marina y hoteles ancla. Pero también se impulsó fuertemente el desarrollo industrial de Lázaro Cárdenas, Salina Cruz, Guadalajara y Aguascalientes fortaleciendo su capacidad energética e infraestructura de comunicaciones. De esta manera se fue consolidando una zonificación urbano-industrial en el Pacífico mexicano entre el centro y norte de la región.

La estrategia nacional de ordenamiento territorial puesta en marcha fue el desarrollo urbano de 100 ciudades y la consolidación de las zonas metropolitanas. La desconcentración y descentralización generada por este proceso; implicó, durante la última década del siglo xx, la consolidación de 40 ciudades medias y

polos de desarrollo regional localizadas a lo largo de las once entidades que conforman el Pacífico mexicano. Entre ellas, por su vocación turística, Tijuana, Mexicali, Ensenada, La Paz, San José del Cabo, Cabo San Lucas, Guaymas, Topolobampo, Culiacán, Mazatlán, Puerto Vallarta, Manzanillo, Colima-Villa de Álvarez, Ixtapa-Zihuatanejo, Acapulco, Oaxaca, Bahías de Huatulco, Tuxtla Gutiérrez y San Cristóbal de las Casas.

Los procesos de desarrollo económico, de emigración del campo a la ciudad y de empleo en las actividades industriales manufacturera y en los servicios han conducido a un proceso de urbanización progresivo, de acuerdo con el INEGI, en 2015 existían en México 117 ciudades de más de 100 mil habitantes, 30 de las cuales se encontraban en los estados que integran el Pacífico mexicano, ellas aparecen en el cuadro 12.

Cuadro 12. Ciudades del Pacífico mexicano con más de 100 mil habitantes

Ciudad	Entidad Federal	Población
Guadalajara	Jalisco	1 495 182
Tijuana	Baja California	1 300 983
Zapopan	Jalisco	1 142 483
Hermosillo	Sonora	715 061
Mexicali	Baja California	689 775
Culiacán	Sinaloa	675 773
Acapulco	Guerrero	673 479
Morelia	Michoacán	597 511
Tlaquepaque	Jalisco	575 942
Tuxtla	Chiapas	537 102
Tonalá	Jalisco	408 759
Mazatlán	Sinaloa	381 583
Tepic	Nayarit	332 863
Ciudad Obregón	Sonora	298 625
Ensenada	Baja California	279 765
Uruapan	Michoacán	264 439
Los Mochis	Sinaloa	256 613
Oaxaca	Oaxaca	255 029
La Paz	Baja Calif Sur	215 178
Nogales	Sonora	212 533

Ciudad	Entidad Federal	Población
Puerto Vallarta	Jalisco	203 342
Tapachula	Chiapas	202 672
San Luis Río Colorado	Sonora	158 089
San Cristóbal de las Casas	Chiapas	158 027
Zamora	Michoacán	141 627
Colima	Colima	137 383
Manzanillo	Colima	130 035
Iguala	Guerrero	118 468
Navojoa	Sonora	113 836
Guaymas	Sonora	113 082
Sn Juan Bautista Tuxt.	Oaxaca	101 810

Fuente: INEGI. Ciudades de más de 100 mil habitantes.

Tradicionalmente se concebía como más competitiva a una región o a una localidad que ofrecía mano de obra y recursos naturales abundantes y baratos, impuestos bajos y controles gubernamentales laxos, esta concepción aún se mantiene desafortunadamente en México, pero existen evidencias que la contradicen. La relación entre urbanización e innovación no es automática, la competitividad actualmente es un atributo al que aspiran las empresas y deben aspirar las ciudades y regiones. La competitividad de una ciudad frecuentemente es considerada por su capacidad para atraer inversiones extranjeras y/o productivas, las que se traducen en generación de empleos y en el aumento de los ingresos de sus habitantes.

El desarrollo económico y de nuevas empresas debe estar acompañado por el desarrollo institucional, el desarrollo social, el progreso del conocimiento y el avance tecnológico.

7. COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES DEL PACÍFICO MEXICANO

Una ciudad competitiva es una ciudad que posee y ofrece los factores y elementos que le permiten a las empresas alcanzar una elevada competitividad y productividad, tales como: uni-

versidades, polos de innovación tecnológica, empresas innovadoras, infraestructura y equipamiento urbano, capital social, capital humano, preservación de los recursos naturales y un sistema de gobernanza urbana que haga posible la conexión de todos los elementos y agentes en un círculo virtuoso, es decir, la existencia de un marco regulatorio propicio y ágil, la implementación de políticas públicas para el desarrollo urbano integral, capacidad de generar consensos y acuerdos entre grupos diversos y grupos gubernamentales en un proyecto integral de ciudad (Cabrero y Díaz, 2013:16-18).

Para comparar la competitividad de una ciudad frente a otras se examina el perfil de atributos que posee, generando a partir de esta información indicadores de competitividad.

Los índices deben servir no sólo como referente para el análisis, sino también para la discusión y para la definición de una agenda de políticas públicas que permita alcanzar una competitividad creciente y progresiva en las ciudades del país. Sin ella se seguirán profundizando los rezagos y se dificultará la inserción del país a la economía global y a la economía del conocimiento. Es necesario promover un entorno social, tecnológico, ambiental e institucional propicio para el mejor desempeño de las actividades económicas (Cabrero y Díaz, 2013: 19).

El índice de competitividad de las ciudades de México del CIDE (ICCM-CIDE) surgió de la necesidad de contar con un indicador que permitiera estimar la competitividad de las ciudades mexicanas, con el fin de apreciar su evolución y llevar a cabo comparaciones que permitieran avanzar y promover el desarrollo regional y del país. El cálculo del índice se basó en el método de análisis factorial, ya utilizado por otros organismos, como el foro económico mundial (WEF), para estimar la competitividad de los países. El análisis factorial utiliza cuatro subíndices llamados componentes: económico, institucional, sociodemográfico y urbano-ambiental. Cada componente se construyó con variables que muestran comportamientos de la realidad de las ciudades consideradas. La elección de las variables se basó en una investigación realizada previamente (Ca-

brero, Orihuela y Ziccardi, 2005). Las variables consideradas para la versión actualizada del índice 2011, son las mismas que las utilizadas en el 2007.

Componente económico: se refiere a los avances logrados en la estructura económica, al perfil de desarrollo local y al potencial de inserción en la economía global. Las variables empleadas para su estimación son: producción bruta total per cápita, sueldo promedio, activos, índice de especialización local en industria, índice de especialización local en comercio, índice de especialización local en servicios, depósitos bancarios per cápita, participación de sectores modernos de industria, participación de sectores modernos de comercio, participación de sectores modernos de servicios.

Componente institucional: se refiere a las características de los gobiernos municipales que componen la ciudad, a las políticas financieras y el marco legal y reglamentario. Para su estimación se usaron las variables siguientes: capacidad financiera, dependencia financiera, deuda pública, ingreso per cápita, inversión per cápita, reglamentos, transparencia, catastro, planeación y apertura de empresas.

Componente socio-demográfico: se refiere a las características de la estructura poblacional, niveles de bienestar y de equidad, que determinan diferenciales en la competitividad. Las variables consideradas en su cálculo son: ingreso promedio de las familias, índice de marginación, PEA sector secundario, PEA sector terciario, tasa de crecimiento poblacional, nivel de pobreza (PEA con niveles de ingreso de hasta dos salarios mínimos), índice de desarrollo humano, asegurados permanentes del IMSS, tasa de desocupación, número de delincuentes.

Componente urbano-ambiental: se refiere a las características de la infraestructura urbana, de la calidad de los servicios de la ciudad, del equipamiento en educación, salud medio ambiente, parques industriales y telecomunicaciones. Las variables que se emplearon para su estimación son: jerarquía poblacional, servicios públicos en la vivienda, tiendas de auto-servicio, sucursales bancarias, alumnos en educación superior, camas de hospital, denuncias ambientales, delitos, teléfonos,

celulares, internet, parques industriales, número de investigadores y de centros de investigación.

Cuadro 13. Índice de competitividad promedio y por componente 2011 (versión actualizada)

Posición	Ciudad	Económico	Institucional	Socio-Demo	Urbano	Promedio
3	Hermosillo	80	74	90	70	79
7	Los Cabos	48	100	92	57	74
8	Tijuana AM	69	46	100	72	72
9	Mexicali	75	45	91	73	71
10	Guadalajara	65	60	82	77	71
15	Culiacán	44	79	75	71	67
19	Pto Vallarta	37	75	85	61	65
20	La Paz	36	61	81	81	65
26	Morelia	45	63	71	64	61
27	Colima AM	36	46	82	77	60
29	Mazatlán	46	51	78	61	59
31	Cd Obregón	57	41	73	61	58
34	Ensenada	55	50	64	61	57
37	Tepic AM	37	45	75	65	55
39	Los Mochis	47	49	64	53	53
46	Manzanillo	36	28	75	58	49
50	Oaxaca AM	28	33	63	54	44
55	Tuxtla Gtez	38	30	46	46	40
56	Uruapan	40	36	41	39	39
57	Acapulco	31	48	39	34	38
59	Chilpancingo	23	23	42	40	32

Fuente: Cabrero y Díaz, 2013: 53-55.

Las ciudades que integran el índice 2011 son las mismas que se utilizaron en las versiones de 2003 y 2007, las cuales integran 25 municipios. Las 60 ciudades se dividen en tres partes, alta, media y baja, donde su posición indica mayor o menor competitividad. Nosotros sólo incluimos las ciudades del Pacífico mexicano y el índice de posición dentro de las 60, el que va de 1 a 20 para una competitividad alta, de 21 a 40 para una competitividad media y el que va de 41 a 60 para una competitivi-

dad baja. Las 20 ciudades de competitividad alta se distinguen por haber obtenido un porcentaje mayor a 44 en todos los componentes.

Ocho de las ciudades del Pacífico mexicano tienen una competitividad alta, el promedio de sus componentes va de los 65 a los 79 puntos, ellas son: Hermosillo, Los Cabos, Tijuana, Mexicali, Guadalajara, Culiacán, Puerto Vallarta y La Paz, se localizan en la Región Pacífico Norte o en el estado de Jalisco. Sólo cuatro de ellas tienen en el componente económico un valor superior a 65: Hermosillo, Mexicali, Tijuana y Guadalajara. En el componente institucional Los Cabos, Culiacán, Puerto Vallarta y Hermosillo obtuvieron un índice superior a 74 puntos. Las ocho ciudades de alta competitividad obtuvieron un puntaje mayor a 75 en el componente sociodemográfico. Cinco de ellas obtuvieron un puntaje mayor a 70 en el componente urbano-ambiental: Guadalajara, Mexicali, Tijuana, Culiacán y Hermosillo. Las siete ciudades que alcanzaron una competitividad media y un puntaje promedio de los componentes que oscila entre 50 y 65 se encuentran en las regiones Pacífico Norte y Occidente: Morelia, Colima, Mazatlán, Ciudad Obregón, Ensenada, Tepic y los Mochis, todas ellas, excepto Morelia, tienen valores inferiores a 58 en los componentes económico e institucional. Finalmente, las seis ciudades del Pacífico mexicano que tienen una competitividad baja se localizan en las regiones Occidente y Sur, su promedio oscila entre 32 y 49, son: Manzanillo, Oaxaca, Tuxtla Gutiérrez, Uruapan, Acapulco y Chilpancingo, ellas obtuvieron un puntaje menor a 40 en los componentes económico e institucional, salvo Acapulco, que obtuvo 48 en el componente institucional.

CONCLUSIONES

El estudio de la evolución demográfica y económica del Pacífico mexicano nos ha servido para encontrar una gran parte de las causas que explican el lento desarrollo del país y de esa región, en particular, y nos permitirá presentar una serie de recomendaciones con el fin de romper el círculo vicioso que

ha hundido a nuestro país en un grave marasmo económico. Al analizar la evolución demográfica y económica del Pacífico mexicano se reveló con una gran claridad que el estancamiento que sufrió México y esa región durante las cuatro primeras décadas del siglo xx se debió al grave conflicto revolucionario que enfrentó a los peones y campesinos con los grandes terratenientes. Después de su independencia, nuestro país fue incapaz de establecer relaciones capitalistas, tampoco pudo establecer el mercado como forma organizativa para resolver el problema económico de la producción y la distribución, por lo que la tradición y el mando fueron las fuerzas que gobernaron a nuestro país desde 1821 hasta 1910. Durante el Porfiriato los terratenientes se apoderaron de las tierras del país con el fin de impedir a los campesinos su sustento como productores independientes, obligándolos a aceptar la explotación bajo relaciones de tipo feudal, conculcándoles así los derechos humanos que el capitalismo instauró como parte de la modernidad.

La revolución no pudo resolver el conflicto, ni en favor de los campesinos, ni a favor del mercado, ya que no se entregaron tierras, ni títulos de propiedad privada individuales que permitieran a los campesinos producir y vender sus cosechas, acumulando el excedente, sino que se encontró una nueva forma de diferir la entrega de la propiedad y de mantener al campesino atado a la tierra y sujeto a las disposiciones y caprichos de la autoridad: el ejido, por lo que la resolución favoreció más bien al mando y a la tradición. Mediante esta forma de organización se instituyó la posesión como derecho, de manera que un título de tierra ejidal permitía al campesino disponer de la tierra sólo mientras la sembrara; la situación era más complicada si el ejido era colectivo, entonces la posesión también era colectiva, por lo que la asignación de tierras se determinaba mediante discusión en la Asamblea Ejidal o por la autoridad ejidal, del Comisario. Esta solución dio un enorme poder al gobierno y a las organizaciones sindicales de trabajadores agrícolas que pertenecían al PRI, ya que ellas podían otorgar tierras a nuevos ejidatarios y quitárselas a quienes no las trabajaban, también los terratenientes podían perder las tierras si la propiedad rebasaba la exten-

sión fijada como límite por la ley. Aunque se dio una solución a medias, ella sirvió como estímulo a la producción agrícola, debido a que se hicieron repartos durante la Revolución y bajo las presidencias de Obregón, Calles, sus sucesores y, muy particularmente, durante el gobierno de Lázaro Cárdenas. De manera que la producción agrícola se incrementó entre 1917 y 1940, ya que la tierra se repartió entre más productores, muchos de los cuales se vieron obligados a sembrar como requisito para conservar sus tierras. El estímulo productivo también provino del incremento de las actividades extractivas, de las manufactureras y de los servicios que se expandieron con la ampliación del tamaño y número de las ciudades, recordemos que 2/3 partes del crecimiento demográfico se produjo en ciudades de más de diez mil habitantes. En el caso de las actividades extractivas y manufactureras, también, se produjo una forma de organización propia, porque los sindicatos fueron adquiriendo un gran poder al luchar por los derechos de los trabajadores, en particular, ellos respaldaron a Obregón, a Calles y a Cárdenas, para que llegaran a la presidencia, por lo que en México, perdieron poder los sindicatos blancos organizados por los patrones y los sindicatos rojos, organizados por los trabajadores y se consolidaron los grandes sindicatos, la CNC y la CTM, organizados por el PRI, desde el gobierno. Ello influyó poderosamente para que se estableciera en México un capitalismo de compadres, en donde el empresario privilegió la relación con el funcionario público y con el representante sindical y buscó su apoyo, como condición para mantener su rentabilidad y desdeñó el conocimiento, la innovación y el progreso tecnológico. El cardenismo empoderó a las organizaciones sindicales y las hizo parte de la aristocracia gubernamental del partido en el poder, ya que eran ellas las que le aseguraban la sucesión reiterada de los candidatos del PRI a la presidencia. La especulación con terrenos agrícolas prácticamente se extiende a lo largo de toda la historia de México, Luis Echeverría la instituyó al crear la Secretaría de la de la Reforma Agraria en 1970, con el fin de dirimir los conflictos y hasta cierto punto para avalar los litigios y, en ocasiones, los fraudes de funcionarios públicos de altos y bajos niveles. En México, los go-

bernadores, los presidentes municipales y aun los presidentes de la República suelen apoderarse de grandes extensiones de tierra.

A pesar de todas las dificultades mencionadas, las características y rasgos que adquirió el capitalismo mexicano le permitieron llevar a cabo el proceso de acumulación de capital conducente a la industrialización del país y constitución de una industria ligera y mediana, la que creció junto con la producción agrícola que se expandió primero extensivamente y luego intensivamente, a medida que el país se iba urbanizando y el sector público crecía. Sin embargo, el carácter particular que adquirió el capitalismo mexicano, al desdeñar el progreso tecnológico y apoyarse en el proteccionismo, lo llevó a perder competitividad, en forma progresiva y a un endeudamiento externo y público creciente al intentar desarrollar una industria pesada pública. Los resultados de estos logros parciales que se dieron entre 1940 y 1980 quedaron patentes en el crecimiento de la población que se triplicó y del PIB que se multiplicó por 11.5. La población del Pacífico mexicano también se multiplicó por tres y su producto por 15, sin embargo, las subregiones mostraron características particulares: la Región Pacífico Norte bajo la influencia del comercio y cultura de los EUA desarrolló un capitalismo de empresarios, más cercano al mercado; la Región Occidente, por su parte, se ha desarrollado bajo la influencia de la actividad económica nacional apoyándose en la capacidad agrícola de Michoacán y en la capacidad económica de Jalisco, donde también se desarrolló un capitalismo más cercano al mercado.

La Región Sur, por el contrario, se ha visto envuelta en constantes enfrentamientos y conflictos, muchos de ellos generados por la violación de los derechos y de los títulos que ostentan de los pueblos indígenas, otros porque las disposiciones agrícolas son permisivas para que se lleven a cabo fraudes y especulaciones sobre la legitimidad de la tenencia de la tierra que los funcionarios y empresarios quieren ganar con abogados y dinero, mientras que los campesinos e indígenas están dispuestos a defender sus derechos con las armas. Estos conflictos se remontan a varias generaciones y los líderes como Roberto Ja-

ramillo y Genaro Vázquez, en Guerrero y, más recientemente, el subcomandante Marcos en Chiapas evocan frecuentemente a Zapata para dar autenticidad a sus movimientos. La tradición y el mando parecen haberse estado enfrentando en esta región por dos siglos, con el consecuente desgaste social y estancamiento económico, sin que termine por resolverse el conflicto, la falta de respeto por los derechos indígenas y por la ley, por una parte, y la violencia, por otra, alejan una solución de mercado y, por el contrario, constituyen una invitación para que se desarrolle el narcotráfico y la criminalidad, que atenta contra el desarrollo económico y social de estas regiones. Nuestras conclusiones se cierran apuntando a las fases del desarrollo capitalista, como hemos explicado, la transición de un sistema de relaciones de producción feudales o tradicionales al establecimiento de relaciones capitalistas no se ha llevado a cabo en México, en la agricultura. Ello se debe a que los gobiernos y funcionarios públicos y aun los legisladores, no han querido abandonar una fuente de riqueza y poder tan grande. Si en algunos estados, como Sinaloa y Sonora, gran parte de la producción agrícola se realiza empleando relaciones y técnicas de producción capitalistas y la producción se vende en el mercado interno y, además, se exporta, en otros estados como Oaxaca y Chiapas, aún se mantienen técnicas tradicionales y se produce para el autoconsumo. En el campo mexicano existe una gran especulación y falta de organización que está llevando a una severa crisis en la producción de los cereales y cultivos básicos, ello como producto del desorden que existe en la tenencia de la tierra derivado de la enorme especulación que existe. Por lo que se debe realizar una profunda reforma agraria que resuelva el problema de la distribución de tierras, que permita el empleo de maquinaria agrícola y de las técnicas productivas más modernas y que establezca un sistema impositivo sobre la tierra, que lleve a los especuladores y grandes acaparadores de tierras muertas a deshacerse de ellas.

Por otra parte, una gran parte de los empresarios mexicanos siguen manteniendo la idea de que su rentabilidad está basada en sus relaciones con los funcionarios públicos, lo que les

permite pagar salarios bajos, evadir los impuestos y ganar las licitaciones públicas, ellos invierten en sectores donde las ganancias provienen de la especulación y el rentismo como el financiero, los servicios y el inmobiliario, por lo que generan una fuerte inflación y deterioro en el bienestar y rentabilidad de los sectores productivos que basan sus ganancias en el empleo de mejores técnicas que incrementan la productividad y la competitividad, por lo que, aquí el gobierno también debe realizar reformas encaminadas a estimular el empleo de las técnicas productivas de frontera e impulsar la innovación y el avance tecnológico, en particular, en sectores estratégicos como la fabricación de maquinaria, el energético, la electrónica y fabricación de computadoras, las telecomunicaciones, el sector agrícola, la producción de alimentos, los textiles, la construcción, el turismo, la salud, la educación y los servicios financieros, donde debe evitar la formación de monopolios y promover que su rentabilidad esté basada en la disminución de costos y el incremento de la productividad. Las ciudades son espacios donde deben propiciarse las innovaciones, en ellas se concentran los servicios que incentivan su creación. La innovación es un proceso social que resulta de la confluencia de un conjunto de factores y que depende tanto del sector empresarial, como del sector público y del nivel de competencia tecnológica de las universidades e institutos de investigación. Corresponde a los gobiernos locales realizar acciones para facilitar la confluencia de estos factores que sirven como propulsores. Los gobiernos urbanos deben ser los responsables de estimular las capacidades de innovación, por lo que es necesario crear la estructura institucional para que, al menos, las 117 ciudades que tienen más de 100 mil habitantes en México, incluidas las 30 pertenecientes al Pacífico mexicano, tengan una autoridad y un consejo administrativo y asesor responsable de crear condiciones favorables para el encuentro de los actores significativos. Mediante: a) la remoción de obstáculos (mejora regulatoria y suministro de servicios públicos eficientes y accesibles), b) el fomento de la infraestructura para la innovación (centros tecnológicos, parques científicos, c) la producción de iniciativas

(formación de clústers, atracción de la IED, etc.), d) la movilización de esfuerzos (incentivos para proyectos específicos), e) iniciativas de políticas públicas (desarrollo de industrias y regiones). Por primera vez la mayor parte de la población vive en ciudades, el modelo de sociedad que hoy impera (sociedad del conocimiento) y el desarrollo tecnológico que obliga a que las ciudades dejen de ser centros de sus entornos territoriales para convertirse en nodos de redes nacionales e internacionales del conocimiento y del desarrollo. Hoy las ciudades son espacios privilegiados para la creatividad y la innovación, las ciudades deben reunir condiciones para atraer, atrapar y fomentar el talento y el conocimiento y transformarlos en bienestar. Las ciudades son, hoy, más que nunca las plataformas para que sus habitantes y sus empresas se inserten en los procesos globales conectándose a las redes del mercado, del conocimiento, de la actividad económica. Los milagros recientes en materia de desarrollo, crecimiento y bienestar corresponden a países que promovieron un grupo de motores para la competitividad, es decir, que lograron conformar un grupo de ciudades con altos estándares de vinculación entre sus empresas (sector productivo), sus grupos de científicos y tecnólogos (sector académico) y sus gobiernos y funcionarios locales (gobierno). Esta triple hélice en funcionamiento permitió un avance muy significativo en poco tiempo, una capacidad de atraer empresas de alto valor agregado vinculadas a la economía del conocimiento, y capital humano con altas calificaciones. En México, la vinculación entre la empresa, la universidad y el gobierno local todavía es muy escasa, incluso inexistente. Aun cuando se reúnan muchas de las características de las ciudades competitivas, sin el componente de una vinculación ágil, estrecha y fuerte, entre los sectores ya mencionados es probable que la ciudad no logre dar el salto determinante hacia la economía del conocimiento. La vinculación entre sector productivo, académico y gubernamental, para generar innovación y competitividad, es una parte sustantiva de la agenda para las ciudades. El trecho por recorrer para las ciudades mexicanas todavía es largo. Las ciudades del mundo se despiertan, se agilizan y buscan posi-

cionarse mejor, sería lamentable que en México no lográramos ese despertar y nuevamente perdámos otra oportunidad para avanzar en el desarrollo y el bienestar social.

BIBLIOGRAFÍA

- Canales Cerón, A. (1995). “El poblamiento de Baja California. 1848-1950”, en *Frontera norte*, 7(13).
- Cabrero Mendoza, E. (2013). *Retos de la Competitividad Urbana*. México: CIDE.
- Garza, G. (2003). *La urbanización de México en el siglo XX*. México: El Colegio de México.
- Heilbroner, R. y W. Milberg (2012). *The Making of Economic Society*. EUA: The Pearson. Series in Economics.
- Lezama, J. L. (2010). *Teoría social, espacio, ciudad*. México: El Colegio de México.
- Ortiz Pérez, M.A. y G. De la Lanza (2006). *Geografía para el siglo XXI. Diferenciación del espacio costero de México: un inventario regional*. México: Instituto de Geografía, UNAM.
- Scott, A. (2002). *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Sobrinho, J. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*. México: El Colegio de México.
- Thorns, D. (2002). *The Transformation of Cities*. Nueva York: Palgrave, Macmillan.
- Turner E. y J. F. Martínez Pérez (2007). *El modelo de desarrollo económico de México y Taimán*. México: UAM.

Capítulo 4. Estrategias y políticas públicas para impulsar el desarrollo y competitividad de una nación, sus provincias y municipios

Alberto Francisco Torres García¹, Judith Juárez Mancilla²
y Plácido Roberto Cruz Chávez³

INTRODUCCIÓN

Los cambios en la naturaleza de la producción, el comercio, la información y el empleo están afectando a las empresas, a las regiones y a las naciones representando grandes desafíos en cuanto a cómo pueden mantener y mejorar su competitividad. La competitividad económica ha tenido un impacto significativo sobre las decisiones de localización de las inversiones y la actual fase de reestructuración económica global. Esta compleja interacción de actores en el escenario de la globalización ha impulsado la toma de conciencia sobre la elaboración de políticas pertinentes que, atendiendo a la dinámica económica y la activa competencia, permitan catalizar el desarrollo nacional promoviendo, a su vez, el desarrollo de las provincias y municipios. En este sentido, y conforme a las teorías de desarrollo, el presente capítulo tiene como objetivo brindar una propuesta para el análisis de la nación, sus provincias y munic-

¹ Universidad Autónoma de Baja California Sur.

² Universidad Autónoma de Baja California Sur.

³ Universidad Autónoma de Baja California Sur.

prios desde la óptica regional; es decir, como un territorio particularizado donde convergen políticas, acciones y estrategias para promover el desarrollo.

Lo que aquí se presenta no es más que una somera reflexión para comprender a la región y, a partir de entonces, conjugar opciones para impulsar su competitividad. De esta manera, el capítulo se compone de tres partes. En el primer segmento se asistirá a la definición de los conceptos principales en los que habrá de enmarcarse la región. En el segundo, se enunciarán brevemente las opciones teóricas para abordar el desarrollo regional. El tercero comprende una concisa propuesta para la construcción de políticas públicas para la competitividad, a partir de los principales índices internacionales. Finalmente, se presentarán las conclusiones pertinentes.

REFLEXIONES CONCEPTUALES

La globalización es un fenómeno que trasciende el espacio y el tiempo, generando efectos transformadores en las políticas institucionalizadas o por institucionalizar en la región. Como destaca Vázquez, “la globalización es un proceso que se caracteriza por el aumento de la competencia en los mercados, lo que implica la continuación de los ajustes del sistema productivo de los países, las regiones y las ciudades inmersas” (Vázquez, 2001: 1). Esto es, “el proceso de globalización y las transformaciones económicas, políticas y socioculturales que éste conlleva nos obliga a replantear la capacidad de conducción política y económica del país hacia las ciudades y regiones, pues es en estos ámbitos donde los mercados globales despliegan sus estrategias espaciales” (Meixueiro, 2008: 9). Bustamante y Sánchez (2012) señalan lo siguiente:

El sistema económico mundial continuamente condiciona las políticas macroeconómicas de los Estados nacionales, las cuales, a su vez, descienden o se traducen de manera directa o indirecta en las políticas regionales y urbanas, mismas que varían dependiendo del sistema económico mundial. En otras palabras, las políticas

regionales y urbanas están directamente asociadas al ciclo económico del sistema mundial que condiciona tanto las políticas como las estrategias macroeconómicas internacionales y las de los Estados nacionales, que a su vez se proyectan en los ámbitos territoriales (Meixueiro, Moreno y Martínez, 2012: 49).

Bajo las consideraciones anteriores, hay que analizar primero el concepto de región, puesto que en su definición se acota el alcance o limitación de las acciones para su desarrollo y competitividad.

La región puede definirse como un territorio donde convergen factores sociales, económicos, políticos, culturales, tecnológicos y ambientales que, con su carácter temporal y espacial, son acogidos por una forma de gobierno, municipal, estatal, nacional o supranacional, que regula la interacción de los distintos actores sociales que constituyen su población. Así pues, González señala que, desde un punto de vista teórico, la región se puede concebir como “una construcción mental o una figura imaginativa que no tiene contrapartida en la realidad, pero que para las personas es importante desde el punto de vista de la interacción social y de la formulación de políticas de desarrollo regional” (González, 1996: 4). De forma concomitante, una región es incluyente, hiperactiva y heterogena.

Una vez aclarado lo que aquí se entiende como región, es ineludible comentar que las propiedades intrínsecas a su composición hacen de su desarrollo un proceso complejo y disímil, ya que las definiciones de desarrollo están geográficamente diferenciadas, variando los lugares con el tiempo (Pike, Rodríguez-Pose y Tomaney, 2006). Esto es, el desarrollo, entendido como un proceso de mejoramiento del nivel de vida de la población y los ingresos, no es el mismo en cualquier región, pues los factores y actores que en ellas interactúan determinarán también las políticas y estrategias para el alcance del mismo.

En un mundo caracterizado por el cambio continuo y el desvanecimiento virtual de las fronteras, la región adquiere especial relevancia como validación del territorio ante la globalización. No se evocan aquí ideas proteccionistas, más bien al reconocimiento de que la región, figura territorial de coexis-

tencia entre gobierno y población, es la partícula dimensional a partir de la cual se articula y configura, en un sentido más amplio, la globalización. Por tanto, los consensos y la armonización social dentro del espacio territorial de la región son condiciones *sine qua non* para el desarrollo. En este punto, resulta propicio evocar al concepto de políticas públicas.

Una parte fundamental de las tareas del gobierno se refiere al diseño, la gestión y la evaluación de las políticas públicas (Winchester, 2011). “Las políticas públicas pueden definirse como un curso de acción y flujo de información relacionado con un objetivo público” (Lahera, 2008 en Gómez, 2010: 3). De acuerdo a Peters (1982), estas políticas son “el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, y que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos” (en Pallarés, 1988: 142-143). En términos generales, “las políticas públicas ayudan a tomar decisiones, designar los recursos y solucionar un problema” (Ochoa, 2013 en Molina, *et al.*, 2014: 54).

Conforme a Larroulet (2013: 164), “la evidencia histórica y económica moderna es muy abundante en el sentido de que la cantidad y calidad de recursos se explica por las políticas públicas que los países aplican”. Dichas políticas requieren de instrumentos con los cuales materializar la intervención estatal en la sociedad haciendo frente a los diversos problemas sociales (Isuani, 2012). Tomando en cuenta estas acepciones, el papel de las regiones ha cambiado significativamente en los últimos años como resultado de la globalización y el ajuste estructural. Comprender estos procesos de cambio es crucial para el correcto análisis y planeación de políticas públicas para su desarrollo y competitividad. Meixueiro (2008), señala lo siguiente:

A menudo la idea de desarrollo se reduce al crecimiento económico de países o regiones, pero una visión más amplia de este concepto considera también aspectos esenciales como las dimensiones sociales, humana, ambiental y territorial, los cuales deben formar parte de las políticas públicas y de los marcos normativos (*ibid.*: 9).

En este orden de ideas, el desarrollo es un fenómeno profundamente geográfico. Por tanto, el proceso inevitablemente social del desarrollo regional es espacial y requiere una apreciación de los conceptos geográficos de espacio, territorio, lugar y escala (Pike, *et al.*, 2006). De esta forma, el éxito o fracaso que algunas regiones han logrado se debe, en gran parte, a las adecuaciones que se han dado sobre la teoría económica general y del crecimiento, aunadas a la estructurada implementación de políticas y al compromiso social cimentado en el territorio.

Ahora bien, hablar de desarrollo y competitividad resulta interesante para la construcción de políticas que catalicen las actividades económicas y productivas para su consecución. Más aún, desarrollo y competitividad se presentan como situaciones de “estatus” que podrían presentarse como evidencia del éxito o fracaso de las políticas gubernamentales, siendo entonces sometidas como visión en determinados planes o referéndums. La situación es brumosa debido a que el uso coloquial de dichos conceptos suele distorsionar los asuntos de fondo, sobre todo aquellos que involucran su alcance espacial. Al respecto, Moreno (2008) precisa que:

La acción de gobernar implica necesariamente promover políticas coordinadas cuyo propósito se centre en reducir las brechas entre entidades y municipios, y la acción de planificar regiones consiste en un proceso incluyente en el que los protagonistas tomen decisiones en un ámbito espacial determinado.

En el nuevo contexto de la economía global, el desarrollo económico regional adopta nuevas modalidades, donde las políticas se orientan básicamente hacia la atracción de inversiones y de fortalecimiento a la competitividad de las empresas locales. Por ello es necesario intensificar las relaciones horizontales entre ciudades y regiones (Meixueiro, 2008: 46).

Al tratarse del desarrollo regional, las teorías suelen quedar limitadas, puesto que en su mayor parte el contexto que manejan es más general, enfatizan en el crecimiento y engloban aspectos que quedan distantes a las necesidades de la región. Luego entonces, el crecimiento debe distinguirse del desarrollo, ya que, para comprender la forma y la naturaleza del desarrollo regional, debe abordarse el tema con amplitud.

En el ánimo de acotar y presentar de una manera más estructurada el marco teórico sobre el desarrollo regional, Tello (2006) muestra la siguiente clasificación.

Tabla 1. Teorías de localización, espacio geográfico y desarrollo regional

Teorías de localización, espacio geográfico y desarrollo regional	Estas teorías se concentran en el conjunto de factores internos, tales como las áreas de la geografía económica tradicional o las teorías de localización y la de la economía regional o del espacio. En mayor medida, estos cuerpos teóricos han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local.
Teorías de organización, instituciones y distorsiones de los mercados	A diferencia del primer grupo de teorías de desarrollo económico local, estas teorías aplican a nivel de áreas geográficas locales las teorías de organización y distorsión de mercados a nivel de países. Así, los problemas de información y otras distorsiones de mercado a nivel de las localidades al interior de los países pueden obstaculizar el desarrollo de éstas. Consecuentemente, debido a la importancia de los fracasos o distorsiones del mercado en el desarrollo económico local, el papel de la política económica de desarrollo económico local es esencial.
Teorías basadas en los comportamientos de los agentes	Una de las mayores distinciones en el análisis del desarrollo económico local es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los agentes económicos. La empresa y su capacidad empresarial, el capital social, las mujeres, los grupos de interés, etc., son sólo ejemplos de tales agentes. En esta perspectiva, el gobierno, ha tenido diversas formas de intervención, las cuales se explican mejor desde el concepto de descentralización
Teorías eclécticas o multifactoriales	Estas teorías consideran que el desarrollo económico local requiere de una serie de factores de implementación simultánea para la consecución del crecimiento y desarrollo de las áreas locales. El enfoque multifactorial puede dividirse en tres enfoques eclécticos particulares del desarrollo económico local: las Teorías Basadas en la Competitividad de las Áreas Locales; la Teoría de las Ciudades Interiores y la Teoría de Clústers.
Estado y desarrollo económico local	Desde sus inicios el Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el desarrollo económico local de las áreas locales. Su participación ha sido a través de la atracción de la inversión a las áreas geográficas determinadas en función de la dotación de los factores de localización; el desarrollo interno de las áreas geográficas en función del crecimiento y, finalmente, la incidencia en sectores específicos bajo estrategias industriales e internas a las áreas geográficas.

Fuente: Elaborada a partir de Tello, 2006: 37-55.

A la síntesis de Tello, Vázquez (2001) aporta un análisis propositivo y construccional como alternativa teórica para repensar el quehacer de la política: la teoría del desarrollo endógeno. Esta teoría, erigida como una interpretación útil para el aná-

lisis y para la acción, considera que la acumulación de capital y el progreso tecnológico son, sin duda, factores clave en el crecimiento económico (*ibid.*). Pero, además, identifica una senda de desarrollo autosostenido, de carácter endógeno, al argumentar que los factores que contribuyen al proceso de acumulación de capital generan economías de escala, reducen los costos generales y los costos de transacción y, también, favorecen las economías de diversidad. La teoría del desarrollo endógeno reconoce, por lo tanto, la existencia de rendimientos crecientes de los factores acumulables y el papel de los actores económicos, privados y públicos, en las decisiones de inversión y localización (*ídem*).

Como se puede distinguir, amplias visiones teóricas y modelos estructurales pueden dar pie a la consecución de políticas orientadas al ámbito regional, concientizando que los resultados habrán de multiplicarse en el espacio y hacia los territorios de forma positiva (llámese municipio, provincia o nación). Luego entonces, para las regiones existe una necesidad de propiciar un equilibrio en las políticas y estrategias a ser aplicadas por el gobierno en cualquiera de sus esferas territoriales, a fin de alcanzar resultados reales de crecimiento y desarrollo.

Los objetivos del desarrollo regional pueden ser personas y/o lugares (Pike, *et al.*, 2006), por lo que su logro dependerá en gran medida de la eficiencia, la inducción, la complementariedad y el liderazgo gubernamental en la interacción, acción y conjunción de los distintos actores y factores que se presentan en determinadas condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, ambientales y tecnológicas propias del territorio. Se encontrará que, sin duda, para construir una matriz de prioridades y acciones, será necesario formular una estrategia clara, en donde las diversas políticas a emplear no se contrapongan a los intereses de la región ni con los nacionales (González, 1996). El desarrollo regional, por tanto, impulsará al logro de mayores niveles de competitividad y a la favorable incursión/interacción de la región en la globalización.

En el siguiente apartado, y a partir de la comprensión de la globalización y la importancia de la región, se presentan breves

comentarios para la construcción de políticas regionales para la competitividad.

COMPETITIVIDAD: LA DEFINICIÓN DE LÍNEAS DE ACCIÓN

¿Qué es la competitividad?, y ¿qué repercusiones tiene el desarrollo sobre la competitividad? Actualmente no existe un consenso sobre qué es competitividad, pues muchas definiciones hacen referencia a regiones, territorios o empresas, o al crecimiento de los territorios, a su riqueza y a la capacidad para incidir positivamente en la calidad de vida (Meixueiro *et al.*, 2012). La competitividad se puede aplicar a un amplio rango de entidades económicas, desde un país, hasta un producto o un servicio, pasando por una región, un municipio, un sector económico o una empresa (Sánchez y Fajardo, 2009, en Molina, Ochoa y Leco, 2014). El concepto de competitividad es tan complejo que habría que delimitar el campo en el cual deseamos utilizarlo, claro está, sin perder la esencia de sus significados deductivos: “capacidad de competir” o “rivalidad para la consecución de un fin” (Real Academia Española, 2016).

Para el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), la competitividad se refiere al conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, que a su vez establece el nivel de prosperidad que el país puede alcanzar (WEF, 2015). Dicho organismo emite anualmente el Reporte de Competitividad Global, documento en el que se presenta el *ranking* de posiciones conforme al Índice de Competitividad Global (ICG). El ICG mide la intensidad de factores seleccionados como impulsores o retardadores de la productividad de los países a nivel macroeconómico, considerando 114 indicadores clasificados en doce pilares fundamentales, que a su vez se encuentran agrupados en tres grandes variables: 1) Requerimientos básicos (instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación primaria); 2) Impulsores de eficiencia (educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado de trabajo, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño del mercado), y 3) Factores de innovación (sofisticación empresarial e innovación).

En un escenario mundial con menor crecimiento económico, bajos niveles de productividad y alto desempleo, el ICG 2015-2016 evaluó a 140 economías. Suiza, Singapur, Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Japón, Hong Kong, Finlandia, Suecia y Reino Unido ocuparon las primeras diez posiciones. Burundi, Sierra Leona, Mauritania, Chad y Guinea ocuparon los últimos cinco puestos. Chile (35), Panamá (50), Costa Rica (52), México (57), Colombia (61), Perú (69), Uruguay (73), Brasil (75), Ecuador (76) y Guatemala (78), fueron las economías mejor posicionadas en la zona de América Latina y el Caribe. Analizando las economías de Asia-Pacífico como una región, el ICG mostró los siguientes valores:

Tabla 2. Posición de las economías de la región Asia-Pacífico en el Reporte de Competitividad Global 2015-2016

Singapur	2
Estados Unidos	3
Japón	6
Hong Kong	7
Canadá	13
Taiwán	15
Nueva Zelanda	16
Malasia	18
Australia	21
Corea del Sur	26
China	28
Tailandia	32
Chile	35
Indonesia	37
Rusia	45
Filipinas	47
Vietnam	56
México	57
Perú	69
Brunci Darussalam	n.d.
Papúa Nueva Guinea	n.d.

Fuente: Elaborada a partir de WEF, 2015.

Con base en el concepto de competitividad otorgado por el WEF, se pueden destacar las asimetrías en el desempeño de las veintiuna economías que forman parte de la región Asia-Pacífico. Si bien el ICG analiza diversos indicadores, las políticas, y en este caso las políticas públicas, adquieren relevancia y se constituyen como áreas de oportunidad para el aprendizaje y transferencias de buenas prácticas. Empero, y debido a que el reporte estudia a cada economía en su conjunto, es preciso disgregar su incidencia a nivel de provincias y municipios.

Por su parte, el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD, por sus siglas en inglés) define la competitividad como la capacidad de las naciones para crear y mantener un entorno en que las empresas pueden competir (IMD, 2015). El IMD emite el Anuario de Competitividad Mundial agrupando los resultados en 20 indicadores, los cuales se encuentran categorizados en cuatro fuerzas fundamentales: desempeño económico, eficiencia de gobierno, eficiencia empresarial e infraestructura. En su último estudio, sobre el análisis de 61 países, el IMD ubica a Estados Unidos, Hong Kong, Singapur, Suiza y Canadá como las cinco economías más competitivas; mientras que, Mongolia, Croacia, Argentina, Ucrania y Venezuela ocupan los últimos cinco lugares. Para el caso de la región Asia-Pacífico se obtuvieron las siguientes posiciones:

Tabla 3. Posición de las economías de la región Asia-Pacífico en el Anuario de Competitividad Mundial 2015

Estados Unidos	1
Hong Kong	2
Singapur	3
Canadá	5
Taiwán	11
Malasia	14
Nueva Zelanda	17
Australia	18
China	22
Corea del Sur	25
Japón	27
Tailandia	30

Chile	35
México	39
Filipinas	41
Indonesia	42
Rusia	45
Perú	54
Vietnam	n.d.
Brunei Darussalam	n.d.
Papúa Nueva Guinea	n.d.

Fuente: Elaborada a partir de IMD, 2015.

Debido al enfoque empresarial que maneja el IMD, el Anuario de Competitividad Mundial es una herramienta que los inversionistas pueden utilizar tanto en la medición de mercados, como en el establecimiento de estrategias organizacionales que permitan consolidar la formación de talentos e internacionalizar sus actividades. Pese a analizar un menor número de países, el posicionamiento de las economías de la región Asia-Pacífico guardan cierta consistencia con el reporte del Foro Económico Mundial. Se advierte que, si bien la disección de los indicadores del anuario puede coadyuvar a la elaboración de políticas públicas estratégicas, cuyo objetivo sea mejorar las condiciones económicas, flexibilizar el marco de regulación empresarial, transparentar las acciones del gobierno y destinar eficientemente el recurso para la dotación de infraestructura básica, científica, tecnológica y educativa, el análisis requiere de un enfoque a nivel de provincia y municipios.

En un intento por relacionar el impacto del desarrollo sobre la competitividad, y en consecuencia la eficiencia de las políticas públicas, el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco) define a ésta como la “capacidad de una región para atraer y retener talento e inversión” (Imco, 2015). *Grosso modo*, esto supone la creación de condiciones integrales que permitan a las personas y empresas maximizar su potencial productivo (*idem*). Para ello, su Índice de Competitividad Internacional (ICI) se compone de 10 subíndices, los cuales se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 4. Factores de competitividad analizados por el Imco

Factores	Definición
Sistema de derecho confiable y objetivo	Este subíndice califica la existencia y observancia generalizada de reglas claras y libertades suficientes para un desempeño económico vigoroso y ordenado. Para ello, incorpora los principales aspectos de certidumbre jurídica en la interacción libre y equitativa entre individuos, empresas, instituciones, y demás participantes en la economía y la sociedad, como base fundamental para incentivar la inversión y la sana competencia.
Manejo sustentable del medio ambiente	Este subíndice califica el estado de conservación ambiental, así como la relación entre los recursos naturales, las actividades productivas y la población. El objetivo es reflejar la sustentabilidad ambiental como condición indispensable para generar crecimiento y desarrollo en el largo plazo.
Sociedad incluyente, preparada y sana	Este subíndice califica el bienestar y las capacidades de la fuerza laboral como una aproximación del capital humano de una sociedad, que a su vez está determinado por el acceso a la educación, la salud y a la igualdad de oportunidades. En la era del conocimiento, el capital humano representa el principal componente de una sociedad competitiva y el principal determinante de su calidad de vida.
Economía estable	El subíndice mide el desempeño y la estabilidad de la economía que otorga certidumbre a inversionistas, empresas e individuos para planear y tomar decisiones de corto y largo plazo. Incorpora medidas de riesgo relacionadas con el endeudamiento público y privado, así como el riesgo implícito en la volatilidad de la economía de cada país.
Sistema político estable y funcional	Este subíndice califica la calidad del sistema político a partir de su legitimidad democrática, representatividad, estabilidad y efectividad. Se incluyen indicadores que incorporan los derechos políticos de los ciudadanos y su participación en los procesos electorales. Además, se consideran factores de riesgo que amenazan el desempeño de las instituciones democráticas.
Mercado de factores eficientes	El subíndice califica la eficiencia de los mercados de factores de producción, es decir, los mercados de los insumos que utilizan las empresas para sus actividades productivas. Para este fin, utilizamos indicadores que evalúan y comparan los costos y la productividad de distintos factores de producción, como el trabajo y la energía, además de los bienes de capital.
Sectores precursores de clase mundial	Los sectores precursores conforman una infraestructura logística y financiera que facilita el intercambio comercial, la provisión de servicios de punta, la innovación y el desarrollo de productos y empresas. Este subíndice mide la calidad, eficiencia y costos de las telecomunicaciones, el transporte y el sector financiero, los cuales inciden en la productividad de otros sectores de la economía y el desarrollo a largo plazo de un país.

Factores	Definición
Gobierno eficiente y eficaz	Este subíndice mide cómo interactúan los gobiernos con la economía, y la afectación de su desempeño de manera directa e indirecta. El análisis se basa en tres ejes que miden el impacto de las políticas e instituciones de gobierno en la competitividad de los mercados. En primer lugar, el costo de hacer negocios, asociado a trámites e interacción con autoridades; en segundo, la calidad de la regulación sectorial y promoción de la competencia y, por último, la suficiencia y eficiencia del gasto público.
Aprovechamiento de las relaciones internacionales	Este subíndice califica en qué medida los países capitalizan su relación con el exterior para ser más competitivos. Evalúa temas como el turismo internacional, el comercio exterior y los flujos de capitales a través de indicadores que reflejan tanto su volumen como las barreras que enfrentan.
Innovación y sofisticación de los sectores económicos	Este subíndice califica la capacidad de los países para competir con éxito en la economía global, particularmente en sectores de alto valor agregado intensivos en conocimiento y tecnología de punta. El subíndice evalúa temas como el nivel de sofisticación de las economías de los países y su capacidad para generar valor a través de la innovación y el avance tecnológico.

Fuente: Elaborada a partir de Imco, 2015.

En el informe de 2015 el Imco evaluó 43 países. Para la región Asia-Pacífico, el *ranking* de posiciones conforme al ICI fue el siguiente:

Tabla 5. Posición de las economías de la región Asia-Pacífico en el Índice de Competitividad Internacional 2015

Japón	5
Australia	9
Corea del Sur	11
Estados Unidos	13
Canadá	14
Chile	23
Malasia	26
Tailandia	32
China	33
Perú	35
México	36
Rusia	38
Indonesia	40
Vietnam	n.d.

Brunei Darussalam	n.d.
Papúa Nueva Guinea	n.d.
Hong Kong	n.d.
Singapur	n.d.
Taiwán	n.d.
Nueva Zelanda	n.d.
Filipinas	n.d.

Fuente: Elaborada a partir de Imco, 2015.

En términos generales, el ICI es más limitado tanto en economías analizadas como en variables respecto al Foro Económico Mundial y el IMD. Sin embargo, contrario a los informes de dichos organismos, el estudio del Imco desagrega el análisis de México a nivel estatal y de ciudad. En el primer caso, reconociendo la necesidad de que las entidades federativas maximicen mediante políticas públicas adecuadas el potencial socioeconómico de las empresas y de las personas que en ellas radican, el objetivo del informe es aportar información útil para diseñar, priorizar y dar seguimiento a las políticas públicas que promuevan la competitividad de México y sus entidades federativas, a partir del seguimiento y calificación de la competitividad y su comparación con el mundo (Imco, 2014a). En el segundo caso, sobre el análisis de las ciudades, el Imco considera que una ciudad competitiva es una ciudad que maximiza la productividad y el bienestar de sus habitantes, por lo que su análisis pretende aportar información útil para diseñar, priorizar y dar seguimiento a las políticas públicas que promuevan la competitividad de México y, en particular, de sus zonas urbanas (Imco, 2014b).

Tras una breve revisión de los principales indicadores de competitividad, así como los conceptos de región, desarrollo y políticas públicas, podemos entender su asociación. Resulta que, en el ánimo de identificar a la nación, sus provincias y municipios, podemos recurrir al concepto de región para demarcar territorialmente el objeto de estudio. Luego entonces, el desarrollo de la región es el resultado de la interacción de diversos actores alineados a objetivos para la solución de di-

versos problemas. Este alineamiento tiene como directrices a las políticas públicas. Sin duda, la eficiencia de estas políticas será reflejado en la solución de determinadas problemáticas sociales y económicas y, consecuentemente, en la competitividad de la región (nación, sus provincias y municipios). Así las cosas, la competitividad puede definirse como el conjunto de políticas, factores e instituciones que prevalecen en una región y promueven la mejora de los ingresos y el nivel de vida de la población. Este concepto se centra fundamentalmente en la ventaja competitiva.

CONSIDERACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA IMPULSAR EL DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE UNA NACIÓN, SUS PROVINCIAS Y MUNICIPIOS

La ventaja competitiva permite el aprovechamiento, uso o transformación eficiente de los factores productivos. Se ubica en los procesos, los productos, los servicios, las habilidades, los conocimientos, la infraestructura y el recurso humano, siendo el reflejo de una virtuosa interacción entre gobierno, industria y empresa.

Las ventajas competitivas han adquirido relevancia en el análisis económico y gerencial desde la segunda mitad del siglo xx, teniendo a Michael Porter (2008) entre sus principales exponentes. Para este autor, la competitividad de una nación depende de la capacidad de sus industrias para innovar y mejorar en un entorno dinámico y desafiante. Esto puede trasladarse también a las provincias y municipios (o bien, definirse como región). En este sentido, las ventajas competitivas se ubican en los procesos, las habilidades, los conocimientos, la infraestructura, las instituciones, la sociedad, la cultura y los recursos naturales; es decir, son todas aquellas que permiten el aprovechamiento, uso o transformación eficiente de los factores de producción. Por tal motivo, la construcción de las políticas públicas para el desarrollo y competitividad de la región tendrá que desprenderse del reconocimiento de las desventajas (de-

bilidades) prevalecientes y el aprovechamiento de las ventajas (fortalezas) para reducir el impacto de la intensa competencia internacional (amenazas) y maximizar los flujos de comercio e inversión como resultado de la globalización (oportunidades).

Ahora bien, es preciso señalar lo riesgoso que puede ser perseguir la elevación de su competitividad basada en la creación de ventajas competitivas artificiales, o engañosas. Paul Krugman (2005) publicó un artículo titulado “La competitividad: una obsesión peligrosa”. En su trabajo, Krugman argumentó los peligros de pensar y hablar en términos de competitividad, pues no sólo podría significar un gran derroche de gasto público, sino que también puede conducir a la adopción de políticas erróneas y proteccionistas que inhiban la competencia y favorezcan la ineficiencia.

A decir de Porter (1998), los determinantes de la ventaja competitiva se ubican en las condiciones de los factores; en las condiciones o naturaleza de la demanda; en la presencia o ausencia de sectores proveedores y, no menos importante, en la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Esta interacción forma el denominado diamante de la ventaja competitiva que permite alcanzar el éxito competitivo internacional. Bajo esta perspectiva, la misión del gobierno, en cualquiera de sus esferas territoriales, es desempeñar un apropiado papel de apoyo a la competitividad, alentando el cambio, promoviendo la rivalidad interior y estimulando la innovación bajo la adopción de los siguientes enfoques:

- Centrarse en la creación de factores especializados.
- No intervenir en los mercados de factores y de dinero.
- Imponer estrictas normas sobre los productos, la seguridad y el medio ambiente.
- Limitar la cooperación directa entre sectores rivales.
- Promover objetivos que den origen a una inversión continua en destrezas humanas, en innovación y en activos físicos.
- Liberalizar la competencia.
- Adoptar una política interior antimonopolista.

- Rechazar el comercio exterior regulado, persiguiendo el acceso libre al mercado en todas las naciones extranjeras.

Centrado en las proposiciones de Vázquez, es menester activar los factores determinantes de los procesos de acumulación de capital, como son la creación y difusión de las innovaciones en el sistema productivo, la organización flexible de la producción, la generación de economías de aglomeración y de diversidad en las ciudades y el desarrollo de las instituciones (Vázquez, 2001). Consecuentemente, la política de desarrollo regional y la formulación de la estrategia deben ahora prestar atención a factores regionales tales como: a) la acumulación de competencias básicas; b) el desarrollo del capital social; c) el liderazgo; d) la gestión de los recursos; e) la generación de información sobre el mercado; f) el establecimiento de infraestructura estratégica; g) la gestión de riesgos, y h) la incorporación de principios de sustentabilidad en sus estrategias de desarrollo económico regional (Stimson, Roger y Brian, 2006).

No obstante lo anterior, llevar los conceptos de desarrollo y de competitividad más allá del discurso no es tarea sencilla. Albuquerque detecta ciertos factores que están removiendo radicalmente la base productiva de los diferentes sistemas económicos territoriales, éstos son referidos principalmente a: el tránsito hacia formas de producción más eficientes; la introducción de la microelectrónica; la existencia de cambios substanciales en los métodos de gestión empresarial; la importancia de la calidad y diferenciación de los productos como estrategia competitiva; la renovación incesante de productos y procesos productivos y, por último, la existencia de diferentes nichos de mercado (Albuquerque, 2001). Por tal motivo, es necesario asistir a la elaboración de políticas públicas que, atendiendo a su tiempo y lugar, faciliten la interacción constante de los diversos actores sociales, tanto públicos como privados. Y es que, como apunta González, “[...]para llegar a poseer un desarrollo más integrado, aunque heterogéneo, se debe tener una idea clara del tipo de región que se desea en el futuro[...]” (1996: 10). En este tenor, la política pública adquiere significa-

dos profundos conforme a sus objetivos e instrumentos, derivados de la situación contractual en la que emana. Por tanto, en su elaboración es necesario contextualizar el “estado actual de las cosas”, al igual que las perspectivas a corto, mediano y largo plazo, con el objeto de instrumentar aquellas medidas que serán necesarias para estabilizar o potencializar la economía.

Derivado de los párrafos anteriores, como propuesta a la construcción de políticas activas para el fomento productivo y empresarial en el territorio, y en consideración de los argumentos expuestos por diversos autores, se destacan las siguientes acciones o áreas de oportunidad a tomar en cuenta por los hacedores de la política:

- a) Promover un gobierno incluyente, flexible a las necesidades regionales y rígido en la búsqueda de acciones que incentiven la articulación de las políticas entre los agentes territoriales.
- b) Generar espacios de vinculación público-privado.
- c) Ampliar la infraestructura para atender las necesidades básicas de la población y atraer inversión, sin descuidar la tarea ineludible de promover el empleo y preservar el medio ambiente.
- d) Fomentar la investigación y el desarrollo como base para la innovación tecnológica y científica que potencialice las capacidades regionales y garantice el desarrollo sustentable.

Finalmente, el proceso de globalización no es nuevo, pero su dinámica es cada vez más acelerada. Las economías regionales deben, entonces, impulsar políticas para la acción; políticas con la dimensión espacial adecuada para atender las necesidades de inversión, producción, empleo, salarios, ganancias y consumo en las regiones. Si bien no existe una definición única de desarrollo, lo que aquí se ha expuesto nos permite puntualizar una serie de lineamientos que, en el quehacer político, son indispensables para potenciar y fortalecer un proceso real de desarrollo regional que permita, a su vez, incrementar la competitividad y favorecer la inserción de la región en los pro-

cesos internacionales que coexisten en un mundo altamente globalizado.

CONCLUSIONES

En un mundo caracterizado por el cambio continuo y el desvanecimiento virtual de las fronteras, la región adquiere especial relevancia como validación del territorio ante la globalización. No se evoca aquí a ideas proteccionistas, sino más bien al reconocimiento de que la región, figura territorial de coexistencia entre gobierno y población, es la partícula dimensional a partir de la cual se articula y configura, en un sentido más amplio, la globalización. Comprender estos conceptos es crucial para la realización de análisis económicos, la planeación para el desarrollo y la búsqueda de competitividad.

El aporte teórico sobre el desarrollo es múltiple y variado. No obstante, adolecen de una definición más precisa que contribuya al análisis y comprensión de la región. Siendo un espacio territorial de coexistencia gubernamental-poblacional, así como de factores que ocurren en el tiempo, la región debe ser abordada en forma particular con el objeto de favorecer su desarrollo y competitividad en el contexto de la globalización. En este aspecto, el diseño e implementación de políticas públicas adquiere relevancia.

La región, vista como un territorio donde interactúan diversos actores cuya dinámica hace surgir distintas formas de colaboración para la construcción del desarrollo, es el territorio donde surgen problemáticas, se formulan políticas públicas para su atención y se logran consensos para su ejecución. De esta manera, la complementariedad entre las políticas públicas municipales, provinciales y nacionales apuntalarán el desarrollo y la competitividad, mediante una adecuada atención de las necesidades sociales y la revalorización de las vocaciones económicas y productivas, permitiendo un eficiente aprovechamiento de las ventajas competitivas y de los recursos disponibles.

Finalmente, la mejor propuesta para la formulación de políticas públicas que promuevan el desarrollo regional y la com-

petitividad es aquella que piense en la región desde adentro. Es decir, con una postura endógena cuyos alcances se extiendan hacia la confrontación de los retos que presenta la globalización consolidando, así, a los municipios, las provincias y las naciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Albuquerque, F. (2001). “La importancia del enfoque del desarrollo económico local”, en Oscar Madoery y Antonio Vázquez Barquero (eds.), *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Argentina: Homo Sapiens.
- Gómez, J. J. (2010). *El ciclo de las políticas públicas*. Guatemala: División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en <http://www.academia.edu/4272888/el_ciclo_de_las_politicas_publicas_Gomez_CEPAL>.
- González García, J. (1996). “La reconceptualización del desarrollo desde la perspectiva de la región y su inserción en el todo”, en *Aportes*, vol. 7(11), (Primera época). México, Colima: Universidad de Colima.
- Instituto Mexicano para la Competitividad, A. C. (2015). *Índice de Competitividad Internacional 2015*. La corrupción en México: Transamos y no avanzamos. México: IMCO, 274 p. Disponible en <http://imco.org.mx/indices/documentos/2015_ICI_Libro_La%20corrupcion_en_Mexico.pdf>.
- Instituto Mexicano para la Competitividad. (2014a). Índice de Competitividad Estatal 2014. Las reformas y los estados. La responsabilidad de las entidades en el éxito de los cambios estructurales. México: imco, 249 p. Disponible en <http://imco.org.mx/indices/documentos/2014_ICE_Libro_Las_reformas_y_los_estados.pdf>.
- Instituto Mexicano para la Competitividad. (2014b). Índice de Competitividad Urbana 2014. ¿Quién manda aquí? México: IMCO, 277 p. Disponible en <http://imco.org.mx/indices/documentos/2014_ICU_Libro_La_gobernanza_de_las_ciudades_y_el_territorio_en_Mexico.pdf>.

- International Institute for Management Development (2015). “World Competitiveness Yearbook 2015”, en *Suiza: IMD*. Disponible en <<http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>>.
- Isuani, F. J. (2012). “Instrumentos de políticas públicas. Factores claves de las capacidades estatales”, en *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, vol. 12(19), pp. 51-74, Universidad Nacional del Litoral. Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337530223003>>.
- Krugman, P. (2005). *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. España: Crítica, Biblioteca de bolsillo.
- Larroulet, C. (2003). “Políticas públicas para el desarrollo”, en *Estudios Públicos* (91), pp. 153-179. Chile: Centro de Estudios Públicos. Disponible en <http://www.cepchile.cl/dms/archivo_3212_1508/rev91_larroulet.pdf>.
- Meixueiro Nájera, G., S. Moreno Pérez y C. Martínez López [coords.] (2012). *Desarrollo regional y competitividad en México*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Cámara de Diputados, LXI Legislatura.
- Meixueiro Nájera, G. [coord.] (2008). *Documentos selectos de desarrollo regional y políticas públicas*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública Cámara de Diputados, LX Legislatura. Disponible en <http://archivos.diputados.gob.mx/Centros_Estudio/Cesop/Desarrollo_regional_politicas_publicas.pdf>.
- Molina Martínez, R., M. Ochoa Galván y C. Leco Tomás (2014) “Políticas públicas y factores que determinan la competitividad turística de Morelia, México y de Alcalá de Henares, España”, en *Cimexus*, vol. IX(2), julio-diciembre. pp. 49-67. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales.
- Pallarés Porta, F. (1988). “Las políticas públicas: el sistema político en acción”, en *Revista de Estudios Políticos* (62), (Nueva Época) octubre-diciembre, pp. 141-162. Disponible en <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=27007>>.

- Pike, A., A. Rodríguez-Pose y J. Tomaney (2006). *Local and Regional Development*. Londres / Nueva York: Routledge.
- Porter, M. E. (2008). *On Competition. Updated and Expanded Edition*. EUA: Harvard Business Press.
- Porter, M. E. (1998). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Compañía Editorial Continental.
- Real Academia Española (2016). Diccionario de la Lengua Española. *Competitividad*. Edición del Tricentenario. Madrid: Espasa Calpe. Disponible en <<http://dle.rae.es/?id=A0rd5WL>>.
- Stimson, Robert J., Roger R. Stough y Brian H. Roberts (2006). *Regional Economic Development. Analysis and Planning Strategy*. Australia: Springer.
- Tello, Mario D. (2006). “Las teorías del desarrollo económico local y la teoría práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo”, en *Documento de Trabajo* (247).
- Vázquez Barquero, A. (2001). *Desarrollo endógeno y globalización*. España: UCM. Disponible en <<http://www.institutodeestudiosglobales.org/resources/Desarrollo%20endógeno%20y%20globalización.pdf>>.
- Winchester, L. (2011). *Planificación Estratégica y Políticas Públicas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social. Curso Internacional. Disponible en <http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/43323/LW_Polpub_antigua.pdf>.
- World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Nueva York: Oxford University Press. Disponible en <http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf>. Consulta:25/02/2016>.

Capítulo 5. Competitividad y regulación de empresas en México y China. Una perspectiva de los *rankings* mundiales

Juan González García, José Manuel Orozco Plascencia y Ángel Licona Michel¹

INTRODUCCIÓN

La coyuntura actual de las economías de México y la República Popular China (en adelante, sólo China) pasa por un momento de inestabilidad y desaceleración en el ámbito de su interacción con el contexto económico internacional al registrar depreciaciones en sus tipos de cambio (peso y yuan renmimbi [RMB]) frente al dólar estadounidense. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco de México, el 8 de noviembre el dólar se cotizó en 16.80 pesos y en 6.35 yuanes.

La depreciación del tipo de cambio en ambas economías impacta directamente en el estado actual de sus variables macroeconómicas, particularmente en el comportamiento a la baja de sus tasas de crecimiento económico, ya que un pronóstico reciente para México indica que el PIB crecerá al finalizar 2016 en un rango de entre 2.1 y 3.2% (Banxico, 2016) mientras que en China espera crecer 7% ese mismo año (BPC, 2016). En ese contexto, la reducción del PIB tendrá un impacto importante en dos de los principales indicadores de la economía global: el nivel de competitividad y de la calidad de la eficiencia regulatoria, tal y

¹ Universidad de Colima.

como ya se perfila en los resultados que ambos países registran en los *rankings* internacionales que presentan el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial de Davos (FEM-D) y el Reporte del *Easy Doing Business* del Banco Mundial (EDB-BM) para el periodo 2015-2016.

En 2015 China se posiciona como un país más competitivo que México, ya que de acuerdo con el Reporte Global del FEM-D (2015-2016),² la nación asiática aparece en el lugar 28 y la latinoamericana en el 57 de 140 países valorados.³

Paradójicamente, en el Reporte del EDB-BM, China se ubica en el lugar 84 y México en el 39 de 189 naciones evaluadas,⁴ Obviamente, aunque son pocas las variables e indicadores coincidentes en ambos índices, la contrastación es evidente.

En este escrito no pretendemos contrastar ni los resultados ni las metodologías de ambos reportes, lo único a lo que aspiramos es a analizar los factores que explican las diferencias en los indicadores de ambos países. Para avanzar en nuestro objetivo, formulamos la siguiente pregunta, ¿por qué China es más competitivo que México, pero a la vez registra un débil panorama con relación a la calidad de su eficiencia regulatoria?

En ambos reportes internacionales los resultados alcanzados están, por mucho, debajo de los primeros lugares, lo que induce a conjeturar que, no obstante que existe la paradoja mencionada, hay factores determinantes que deben obligar a ambos países a continuar promoviendo estrategias que coadyuven a mejorar la competitividad y la regulación de empresas, tomando en cuenta la situación actual de inestabilidad económica que encaran, tanto México como China.

² De acuerdo con información del FEM (2015), Singapur, Japón, Hong Kong SAR, Taiwán, Malasia y Corea del Sur están mejor posicionados que China en el Reporte Global de Competitividad; lo mismo ocurre con Chile, Panamá y Costa Rica, tienen una mejor posición que México en dicho reporte.

³ Para mayor información consultar: <www.wfe.org>.

⁴ De acuerdo con información del *Doing Business* del Banco Mundial (2016) en Singapur, Corea del Sur, Hong Kong SAR, Taiwán, Malasia, Tailandia, Mongolia y Brunei Darussalam es más fácil abrir un negocio que en China, mientras que en Chile, Perú y Colombia tienen mejores condiciones para abrir de manera expedita una empresa que México.

No obstante lo anterior, el FEM-D (2015) destaca para México un avance, del 2014 al 2015, ya que mejoró cuatro posiciones al pasar del lugar 61 al 57 en el periodo indicado, a pesar de un deterioro en el ambiente institucional. Se observa una mejora en la eficiencia del mercado financiero al pasar del lugar 46 al 17, la sofisticación de los negocios subió al lugar 50 y la rápida innovación al 59. De igual forma, la competitividad del país se ha beneficiado de un eficiente mercado de bienes, dichos resultados son fruto de las recientes reformas, reconociendo que permanecen desafíos al identificarse débiles instituciones públicas y privadas, que reflejan el hecho de que la corrupción es el factor más problemático considerado por el mismo *Doing Business* (FEM-D, 2015:31).

En China se observa un incremento en los costos de producción y de su población, así como una disminución de los retornos de inversión del capital masivo en las últimas tres décadas. La economía asiática sigue envuelta en un modelo donde las ganancias de la productividad son generadas a través de la inversión y la demanda de consumo doméstico. De igual forma, se observa una debilidad estructural de su sistema financiero, continúa acumulando muchas prestaciones sin un buen desempeño, considerando además que el sector es dominado por grandes bancos propiedad del gobierno o de corporaciones con fuertes conexiones con las pequeñas y medianas empresas.

En lo que corresponde al Reporte del EDB-BM,⁵ se observa que México, derivado de las reformas estructurales aprobadas desde 2013, mejoró sus políticas de obtención o acceso al crédito al formalizar un decreto que permite una descripción general de la valoración asumida; que el pago de impuestos sea más fácil para las empresas, al abolir el impuesto único a los negocios (IETU). Para el caso de China se identifica una reforma importante en el pago de impuestos, ya que lo hizo también menos costoso al disminuir la tasa de contribución de seguridad social pagado por empleadores.

⁵ La metodología del *Doing Business* solo se aplicó para Shanghái en el caso de China y para la Ciudad de México y Monterrey, Nuevo León para México.

Para revisar el comportamiento puntual de la competitividad y de la calidad en la eficiencia regulatoria, el presente documento se divide en cuatro apartados: en el primero se presenta un marco conceptual, en el segundo se analiza la situación competitiva de los dos países; en el tercero, se enuncia el comportamiento del indicador *Doing Business*; en el cuarto, se proponen estrategias para la mejora de los dos indicadores; y, finalmente se incluye una sección de conclusiones.

SOBRE LOS CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD Y REGULACIÓN DE EMPRESAS

La estructura para abordar esta sección considera los conceptos de competitividad y regulación vertidos por los propios reportes publicados por el FEM-D y por el EDB-BM; además de explicar brevemente en qué consiste la metodología para calcular el Reporte Global de Competitividad y del *Doing Business*.

COMPETITIVIDAD

Si bien se han escrito cientos de artículos y decenas de libros sobre competitividad, por lo general y ambiguo del término, que lo mismo se aplica para la empresa, la industria, el gobierno, los organismos, las regiones, los países, los sectores y recientemente la ciencia, lo cierto es que no hay un concepto único que sea aceptado por los especialistas, sobre todo por los seguidores. En este sentido, preferimos revisar sólo algunos conceptos esenciales de los pioneros.

De acuerdo con Porter (1997) “la competitividad está determinada por la productividad, definida por el valor del producto, generado por una unidad de trabajo o de capital”. Éste señala que “la base del desempeño sobre el promedio dentro de la industria es la ventaja sostenible”, lo que significa que, todo aquello en lo que un país o empresa se destaque por encima del promedio de todos será el que obtenga la llamada ventaja competitiva. Con dicha estructura conceptual desde el año 1979 a la fecha, el FEM-D publi-

ca los reportes globales y empresariales de competitividad (González y Loaiza, 2014).

Para Schwab (2010), la competitividad de los países “contribuye a los factores que determinan el crecimiento, ayudan a explicar por qué las economías de algunos países son más exitosas que otras en aumentar los niveles de sus ingresos y amplía las oportunidades para sus poblaciones”. Además, afirma que los líderes de países tienen importantes herramientas en la formulación de políticas económicas y reformas institucionales.

El nivel de competitividad de un país es importante porque los elementos que la componen son fundamentales para el crecimiento del país, para su productividad y para incentivar la inversión, tanto de los inversores extranjeros como los nacionales. Un país con alto grado de competitividad permite un desarrollo de forma más eficiente y rápida.

Según Sala i Martin (2010), coordinador Reporte Global sobre Competitividad del FEM-D, la competitividad se define como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”. Son, por ende, en última instancia, las instituciones las que determinan el nivel de competitividad de todo ente económico, obviamente independientemente de la escala del mismo.

REGULACIÓN DE EMPRESAS

De acuerdo con EDB-BM (2015) las sociedades necesitan regulación, así como los negocios como parte de las mismas. La regulación es parte de las reglas del juego económico que apuntalan su establecimiento, operación y disolución; sin ellas, los negocios modernos no podrían existir (Casalet, 2005). La regulación puede generar resultados más justos para corregir los desequilibrios en el poder entre diferentes jugadores, por ejemplo, un mercado laboral desregulado es improbable que produzca socialmente resultados óptimos tanto para empleados como para empleadores y con ello, finalmente, la que pierde es la sociedad en su conjunto (Stiglitz, 2012).

La regulación puede permitir flexibilidad para los empleadores, mientras proporcionen protección a trabajadores, puede dirigir asimetrías de la información tales como aquellas existentes en el mercado de crédito, donde los que piden préstamos son probablemente los que tienen más información.

La regulación coadyuva a la provisión de bienes públicos que los mercados no pueden proporcionar, sin los cuales no pueden operar, por ejemplo, un sistema de información de tierra bien diseñado proporciona información confiable sobre el propietario de la propiedad, haciendo posible que dicho mercado exista y opere.

El EDB-BM se enfoca en la regulación y el proceso regulatorio vinculado al establecimiento y operación de un negocio. Analiza aquellos que dirigen asimetrías de información (regulación del mercado de crédito), poder de negociación (regulación del mercado trabajo) y los que disponen de provisiones de bienes públicos o servicios (regulación de negocios o propiedad).

Hay diferentes formas de valorar la calidad de la regulación; evaluación del proceso encabezado para la creación de nuevas regulaciones, a través de la revisión de diversos aspectos (si las consultas toman lugar con intermediarios, o si la apreciación de impacto regulatoria se cumple). El índice analiza las perspectivas de ciudadanos y expertos sobre la habilidad del gobierno para formular políticas y regulaciones, así como su implementación.

COMPETITIVIDAD EN MÉXICO Y CHINA: 2015-2016

En su más reciente reporte, el FEM-D determinó que el logro de una mejor competitividad para una economía o nación, deber pasar por tres grandes etapas: requerimientos básicos, eficiencia e innovación (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Etapas de desarrollo de la competitividad. Foro Económico Mundial de Davos, 2015

Rubro	Etapas 1 Requerimiento básico	Transición Etapas 1 a 2	Etapas 2. Eficiencia	Transición Etapas 2 y 3	Etapas 3. Innovación
PIB per cápita (Umbral US\$)	< 2 000	2 000-2 999	3 000-8 999	9 000-17 000	>17 000
% Requerimientos básicos	60	40-60	40	20-40	20
% Eficiencia	35	35-50	50	50	50
% Innovación	5	5-10	10	10-30	30

Fuente: Reporte Global de Competitividad, 2014-2015 (FEM-D). (Foro Económico Mundial de Davos.)

En el cuadro 1, se identifica que las economías ubicadas en etapa 1 concentran su esfuerzo para impulsar la competitividad en un 60% en requerimientos básicos; son naciones donde su población registra un umbral de 2 000 dólares per cápita,⁶ Por su parte, las economías que alcanzan la etapa 3 registran un peso de 30% en los factores para impulsar la innovación y de 50% en la eficiencia. El ingreso per cápita está por encima de los 17 000 dólares.

De los 140 países que evalúa el FEM-D, 35 economías están en la etapa 1; 16 en transición de 1 a 2; 31 en etapa 2; 20 en transición de 2 a 3; y 38 economías en la etapa 3. México está ubicado en la etapa de transición de la 2 a la 3, mientras que China en la etapa 2 (FEM, 2015:38), es decir, el país latinoamericano dedica su esfuerzo entre un 20 y 40% a requerimientos básicos, un 50% a la eficiencia y entre 20 y 30% a la innovación, su PIB se ubica entre los 9 000 y 17 000 dólares; para el caso de China, el situarse en la etapa 2, significa que 40% de su desempeño lo dedica a los requerimientos básicos, 50% a la eficiencia y 10% a la innovación, contando con un PIB per cápita, que oscila entre tres mil y nueve mil dólares per cápita.

⁶ De acuerdo con la cotización peso/dólar al 2 de noviembre de 2015: 30 mil pesos.

RESULTADOS DEL IGC (2015-2016)

El alto y sostenido crecimiento económico de China de las últimas tres décadas incide directamente en un mejor comportamiento en el ámbito de la competitividad económica, que el registrado por México.⁷ Según el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés)⁸ para el periodo 2015-2016 China se ubica en el sitio 28 y México en el 57^o de una lista de 140 países <www.wef.org>.¹⁰ El Reporte Global de Competitividad se compone de tres pilares en los que China también demuestra una mayor competitividad que México: en requerimientos básicos, en potenciadores de eficiencia e innovación y factores de sofisticación, cuyos *rankings* son 28 y 73, 32 y 53 y 34 y 52, respectivamente, notándose una diferencia de casi 50 peldaños en el primer pilar y 20 en los otros dos pilares, cuyo resultado refiere en una mayor competitividad en los tres rubros del país asiático, implicando que México debe mejorar en el reforzamiento de sus requerimientos básicos (ver cuadro 2).

El pilar de requerimientos básicos se conforma por cuatro componentes (instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico y salud y educación básica), destacando una amplia diferencia en el ámbito de las instituciones, donde China se ubica en la posición 51 y México en la 109, lo que significa 58 lugares de diferencia, dato que se acerca también en el ambiente macroeconómico, cuya diferencia es de 45 lugares,

⁷ Con respecto al empleo, se identificó que la tasa de participación de la fuerza laboral del total de hombres en México fue de 80.6% y en la República Popular China de 79.7%. Indicadores similares, al igual que el porcentaje del IED, con respecto al PIB de 1.6% en promedio para cada nación (PNUD, 2011).

⁸ Disponible en <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf>.

⁹ China bajó una posición entre los reportes 2012-2013 y 2015-2016 al pasar en el ranking 29 al 28; mientras que México subió 8 peldaños del 2012-2013 al 2014-2015 al pasar de la posición 53 a la 61, reduciéndose al sitio 57 en el reporte 2015-2016.

¹⁰ Según el Reporte ICG (2015-2016) las cinco economías más competitivas del mundo son: Suiza, Singapur, Estados Unidos, Alemania y Holanda.

componente en el que China se ubica en el *top ten* de los 140 países evaluados.

Cuadro 2. *Rankings* en pilares de competitividad del FEM-D para México y China (2015-2016)

Pilares	Componentes	México	China
Requerimientos básicos	Instituciones	109	51
	Infraestructura	59	39
	Ambiente macroeconómico	56	8
	Salud y educación básica	71	44
Potencializadores de eficiencia	Educación superior y entrenamiento	86	68
	Eficiencia del mercado de bienes	82	58
	Eficiencia del mercado laboral	114	37
	Desarrollo del mercado financiero	46	54
	Disposición tecnológica	73	74
	Tamaño de mercado	11	1
Innovación y factores de sofisticación	Sofisticación de negocios	50	38
	Innovación	59	31

Fuente: Elaboración propia con base en The Global Competitiveness Report, 2015-2016, World Economic Forum.

En el pilar de potencializadores de eficiencia (educación superior y entrenamiento, eficiencia del mercado de bienes, laboral y financiero, disposición tecnológica y tamaño de mercado), se advierte muy bajo desempeño de México en la eficiencia del mercado laboral se ubicó en la posición 114 de 140, sin duda el dato más débil para la economía latinoamericana, cuyo diferencial es de 77 peldaños con relación al resultado alcanzado por China, el cual se posicionó en el sitio 37. Por su parte, el mejor desempeño en este pilar y de todos los componentes para México fue el del tamaño de mercado (lugar 11), donde China se ubicó en primer lugar del Índice Global de Competitividad, convirtiéndose en el mercado de mayor tamaño en el mundo, según el Foro Económico Mundial.

En el tercer pilar (innovación y factores de sofisticación) compuesto por sofisticación de negocios e innovación, China también es más competitivo que México al ubicarse en el ran-

king 38 y 31, mientras que México se posicionó en el 50 y 59 en los rubros descritos.

En las líneas siguientes se describirán detalladamente los resultados alcanzados por los componentes de cada uno de los tres pilares de la competitividad previamente revisados:

Pilar 1. Requerimientos básicos: registra 4 componentes

- 1. Instituciones:** Se conforma de 21 subcomponentes (anexo-cuadro 1), cuyo mejor desempeño para México fue en el ámbito de la fuerza para auditar y reportar estándares al ubicarse en el sitio 51; para China la pérdida de gasto gubernamental representa el indicador de mayor competitividad al posicionarse en el sitio 24 de 140.

No obstante al desempeño institucional señalado, México registró 12 de 21 indicadores por arriba del lugar 100, ubicándose en una pésima posición en los rubros de crimen organizado (136), costo del negocio del crimen y la violencia (135), confianza en los servicios policiales (127), desviación de fondos públicos (125), confianza pública de los políticos (124), carga de regulación gubernamental (123), favoritismo en decisiones oficiales de gobierno (117), comportamiento ético de firmas (111), eficiencia de la estructura legal en establecer disputas (105), pagos irregulares y sobornos (103), eficiencia de la estructura legal en regulaciones desafiantes (102), e independencia judicial (100); por su parte, China se encuentra dos rubros arriba del lugar 100; fuerza para la protección del inversionista (110) y eficacia de los consejos corporativos.

- 2. Infraestructura:** Se conforma de nueve subcomponentes (anexo-cuadro 1), México alcanza la posición más alta en los asientos de aerolíneas disponible por kilómetro por semana al ubicarse en el sitio 21 con 2.11 millones de asientos, mientras que China en el mismo rubro encuentra su mejor lugar con 15.49 millones, colocándose en segundo lugar. El peor desempeño para México en el rubro de infraestructura fue en la relación con la subscripción de teléfonos móviles por cada 100 personas, al situarse en el lugar 112, con

resultado de 82.5; en China también dicho subcomponente fue el más bajo, al situarse en el 107 con 92.3.

3. **En el ambiente macroeconómico** México tuvo el comportamiento más notable en la tasa crediticia del país, al posicionarse en el sitio 34 (con puntaje de 70.8/100). En el caso de China, la inflación de 2% y un ahorro nacional de 48.9% como porcentaje del PIB, lo ubican como la nación más importante del FEM al registrar primer lugar en el control de precios y tercero en ahorro. El desempeño más bajo para México fue el balance de presupuesto de gobierno al ubicarse en el lugar 105 (con un déficit de -4.6% del PIB). En China, la tasa crediticia del país se posicionó en el lugar 26 (anexo-cuadro 1).
4. **Salud y educación primaria:** México se ubica en el primer lugar del reporte global de competitividad con el 0.2% de población con menor incidencia de prevalencia de VIH y en tercer lugar con la mínima ocurrencia de la malaria en los negocios (anexo-cuadro 1). China también está en rango de primer sitio con menor incidencia de prevalencia del VIH (<0.1%). En México la ubicación con el peor desempeño fue la calidad de la educación primaria al situarse en la posición 116; y en China el impacto de la tuberculosis en los negocios al situarse en lugar 93.

Pilar 2. Potencializadores de eficiencia (registra 6 componentes)

1. **Educación superior y entrenamiento:** en México la disponibilidad de servicios especializados en entrenamiento ocupa la mejor posición (59), mientras que China encuentra su mejor componente en acceso de internet en escuelas (47) (anexo-cuadro 2). En México la calidad de la educación matemática y de ciencias se encuentra en el puesto 126, y la calidad del sistema educativo en el 117. En China el desempeño de la calidad de la administración de las escuelas y el enrolamiento de la educación terciaria (26.7%) fueron los más bajos al ubicarse en 85 y 83, respectivamente.

2. **Eficiencia del mercado de bienes:** México tiene su mejor desempeño en el número de días para iniciar un negocio (6.3), con el lugar 35 y prevalencia de propiedad extranjera (27); y China, los costos de la política agrícola (16) y sofisticación de compra (21) representa el comportamiento más notable en este rubro (anexo-cuadro 2). México está mal colocado en los costos de política agrícola (124), en tasa de impuesto total (51.8% de ganancias) con el sitio 115; efecto del impuesto sobre incentivos para invertir (114); y extensión de dominio de mercado (103); los resultados más débiles para China son: 22.6 % de las importaciones como porcentaje el PIB (lugar 131), la tasa de impuesto total (64.6% de ganancias) con el sitio 128; el número de procedimientos para iniciar un negocio que son 6, para situarse en el sitio 123; el número de días para empezar un negocio que son 6.3, lo que genera una ubicación en el lugar 117; así como las tarifas al comercio como porcentaje del impuesto (8.5%), con un *ranking* de 117.
3. **Eficiencia del mercado de trabajo:** México encuentra su mejor ubicación en el ámbito de las relaciones de cooperación entre el empleador y la fuerza de trabajo al ubicarse en el lugar 46, mientras que China está mejor posicionado en las prácticas de contratación y desempleo; así como en el pago y productividad al situarse en los lugares 17 y 20, respectivamente (anexo-cuadro 2). Por su parte, los peores desempeños para México son: la mujer en la fuerza de trabajo, el efecto de los impuestos sobre incentivos de trabajo y los costos redundantes (salario semanal) al ubicarse en la posición 119, 114 y 101, respectivamente. Por su parte que China alcanzó su menor competitividad en los costos redundantes (salario semanal) al ubicarse en el lugar 117 de 140 economías evaluadas.
4. **Desarrollo del mercado financiero:** el resultado notorio para México es el de índice de los derechos legales (8/12 mejor) al registrar el lugar 17, mientras que China fue más competitivo en disponibilidad de capital de riesgo, facilidad para adquirir préstamos, al ubicarse en el lugar 16 y 20, res-

pectivamente (anexo-cuadro 2). El desempeño desfavorable para México es la facilidad para obtener préstamos y la asequibilidad de los servicios financieros, con *rankings* de 106 y 105, respectivamente. En China, la peor posición la encontró en el índice de derechos legales, al ubicarse en el lugar 80.

5. **Disposición tecnológica:** México es competitivo en transferencia tecnológica e Inversión Extranjera Directa (IED) al ubicarse en el lugar 20; y China en suscripción de internet fija de banda ancha al situarse en el 71 (anexo-cuadro 2). Los peores comportamientos registrados para México son el ancho de banda de internet con 20.9 Kbyte por usuario al ubicarse en el sitio 85, por su parte, para China dicho rubro también sufrió el peor desempeño con 5.0 Kbyte por usuario para ubicarse en el 119.
6. **Tamaño de mercado:** México es el lugar 11 en el índice de tamaño de mercado doméstico, con un PIB de 2 140.6 billones de dólares; además de un índice de tamaño del mercado extranjero (6/7) al ubicarse en el sitio 16 (anexo-cuadro 2). Por su parte, China es primer lugar en el Índice de Competitividad General del índice de tamaño del mercado extranjero con (7/7), con un PIB de 17 613.3 billones de dólares; y segundo lugar en el índice de tamaño de mercado doméstico (7/7). Sin embargo, los dos países encuentran su peor ubicación en exportaciones como porcentaje del PIB, ya que México está en el 87 y China en el 110.

Pilar 3. Innovación y factores de sofisticación: tiene dos componentes

1. **Sofisticación en los negocios:** para México la posición más competitiva está en el estado de desarrollo de clústers (conglomerados empresariales) al ubicarse en el lugar 34; y China en la cantidad de productores locales en el sitio 15 (anexo-cuadro 3). La posición más baja para México es la ventaja natural de competitividad y para China la extensión de mercado al ubicarse en 79 y 64, respectivamente.
2. **Innovación:** la posición más alta para México está en las aplicaciones de patentes (1.9 prc/millón de personas) para

situarse en el lugar 57; y China en procuración de gobierno de productos tecnológicos avanzados, al ubicarse en el lugar 9. Por su parte, el peor desempeño de México está en procuración de gobierno de productos tecnológicos avanzados, al posicionarse en el lugar 88; y China en la capacidad de innovación con el sitio 49 (anexo-cuadro 3).

REGULACIÓN DE EMPRESAS¹¹ EN MÉXICO Y CHINA

De acuerdo con información de la décima tercera edición del Reporte del EDB-BM (2016), *Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, México aparece en el lugar 38 de 189 economías con una mejor calidad de regulación, mientras que China se ubica en la posición 84. El *ranking* del *Doing Business* (2016) coincide poco con el del FED-BM. Sin embargo, de manera general, concuerdan ambos, en que el buen ambiente macroeconómico de México y China no se refleja en la calidad de la eficiencia regulatoria de las dos economías.

Cabe decir que el BM para medir dicha eficiencia utiliza seis indicadores: inicio de un negocio, gestión de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedad, adquisición de crédito, protección a inversionistas minoritarios, cumplimiento de contratos, pago de impuestos, comercio transfronterizo (tiempo y costo para exportar e importar; y resolución de insolvencias) (cuadro 3).

De acuerdo con el Reporte con EBD-BM (2015), las economías pueden dividirse en 4 grandes grupos:

1. En las economías habilitadas para reconocer tanto la eficiencia como calidad en la regulación de negocios.
2. Economías donde la eficiencia y calidad están cerca del ideal, con transacciones regulatorias que son complejas y caras, y que al final no pueden conseguir sus objetivos, la regulación

¹¹Según Klaus (2012), la competitividad para el FEM “es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”.

es vista como una “actividad de alquiler”, más que como algo que proporcione un servicio útil para los ciudadanos y para la comunidad de los negocios.

3. Economías donde el proceso regulatorio es rápido y barato, pero carece de calidad. Son economías que inician en un segundo grupo y que mejoran la eficiencia regulatoria, pero aún no su calidad. La mayoría de las economías están en este grupo.
4. Economías donde la calidad de la regulación es alta, pero el proceso para su implementación es complejo. Muy pocas economías están en este grupo. Aquellas con baja eficiencia regulatoria tienden también a tener baja calidad regulatoria (EDB-BM, 2015:6)

Con relación al desempeño en 2015-2016 de México y China en el ámbito del EDB-BM, el Banco Mundial reconoce que la economía asiática ha dado grandes saltos en la calidad de la regulación, ya que en 2004 registraba 37 días y 832 horas para pagos de impuestos, para 2015 dicho procedimiento se redujo a 9 días y 261 horas, respectivamente. La Reforma implementada por el gobierno chino con relación al impuesto a los negocios contribuyó muchísimo a lograr una mayor eficiencia, ya que desde 2008 se pagan los impuestos con mayor facilidad y menor costo para las empresas, al unificar el criterio y los métodos de contabilidad para deducciones de impuestos y para disminuir la inversión al impuesto corporativo, el cual agrupa el régimen de impuestos para empresas nacionales y extranjeras y clarifica el cálculo del ingreso tasable para propósitos de impuesto sobre la renta que pagan las empresas (*Doing Business*, 2015: 17).

Al compararse la regulación a nivel local, estudios subnacionales del EDB-BM destacan que en 2013, en México, el registro de transferencia de una propiedad tomaba dos días en Colima y siete en la Ciudad de México. En realidad, dentro de la misma economía se pueden encontrar localizaciones que se desempeñan también como los *rankings* económicos en el top 20.

RESULTADOS DEL EASY DOING BUSINESS (2016)

México alcanzó en 2015-2016, la posición 38 y China la 84 en el Reporte EDB-BM. En el DTF *score* los dos países obtuvieron 33.72 y 62.93, respectivamente. La economía latinoamericana registró un ingreso per cápita de 9 980 dólares y la asiática 7 380 dólares (EDB-BM, 2015:219). Las cifras indican que México concentra una mejor calidad de regulación que China en el *ranking* internacional de *Doing Business*, lo que coincide también con ingreso por persona, el cual es ligeramente superior al de China. Si se comparan los reportes FEM-D y del EDB-BM, se observa que China está mejor posicionado que México en el primer reporte (28-57) con 29 peldaños y un resultado más cercano a los primeros lugares; en el segundo reporte México se sitúa en una posición más alta (38-84) que China, con un diferencial de 46 lugares, pero un poco más alejado de los primeros lugares del reporte, ¿qué indica dicho comportamiento?

Cabe destacar que para el Reporte del EDB-BM (2016) se incorpora a cada indicador el *Distance to Frontier* (DTF *Score*), el cual coadyuva a valorar el nivel absoluto del desempeño regulatorio y cómo éste puede mejorar en el tiempo. Esta medida muestra la distancia de cada economía hasta la frontera, lo cual representa el mejor desempeño observado en cada uno de los indicadores, a través de todas las economías en el EDB desde 2005, o el tercer año en el cual los datos fueron colectados para el indicador. El DTF permite a los usuarios ver la brecha entre el desempeño de una economía en particular y el mejor desempeño en cualquier punto del tiempo, valorando el cambio absoluto en el ambiente regulatorio de la economía sobre el tiempo como medida del EDB.

Los resultados alcanzados en el EDB-BM en 2015-2016, indican lo siguiente:

1. En el *ranking* para empezar un negocio, México se ubicó en el lugar 65 y China en el 136. El DTF para los dos países oscila entre 89.44 y 77.46, respectivamente, lo que indica que el desempeño mostrado en una escala de 0-100, sigue registrando una distancia considerable con relación a los mejo-

res resultados alcanzados por otras economías. El tiempo para iniciar un negocio en México es de 6.3 días y en China de 31.4 días, sin duda, este dato refleja complejidades en el sistema regulatorio para la apertura de empresas del país asiático, cuyos procedimientos son 11 y los costos como porcentaje del ingreso per cápita es de 17.9%. El cuadro siguiente, sintetiza los indicadores presentados por ambos países y soporta lo aquí descrito.

Cuadro 3. Banco Mundial: Reporte Doing Business para México y China, 2016

Indicador	México	China
<i>Empezar un negocio</i> (ranking)	65	136
DTF Puntuación para empezar negocio (0-100)	89.44	77.46
Número de procedimientos	6	11
Tiempo (días)	6.3	31.4
Costo (% de ingreso per cápita)	17.9	0.7
Mínimo de Capital (% de ingreso per cápita)	0.0	0.0
<i>Gestión de permisos para construir</i> (ranking)	67	176
DTF Puntuación para gestionar permisos de construcción (0-100)	71.76	48.29
Número de procedimientos	10.5	22
Tiempo (días)	86.4	244.3
Costo (% del valor de la vivienda)	10.2	7.2
Índice de control de calidad de la construcción (0-15)	11.7	9
<i>Obtención de electricidad</i> (ranking)	72	92
DTF Puntuación para la obtención de electricidad (0-100)	73.27	68.66
Número de procedimientos	6.8	5.5
Tiempo (días)	78.9	143.2
Costo (% de ingreso per cápita)	332.9	413.3
Índice de confianza de la oferta y transparencia de tarifas (0-8)	7	6
<i>Registro de Propiedad</i> (ranking)	106	43
DTF Puntuación para el registro de propiedad (0-100)	58.74	75.02
Número de procedimientos	6.8	4
Tiempo (días)	63.7	19.5
Costo (% del valor de la propiedad)	5.1	3.4
Índice de Administración de Calidad de la Tierra (0-30)	14.3	17
<i>Adquisición de crédito</i> (ranking)	5	79
DTF Puntuación para obtener un crédito (0-100)	90	50

Indicador	México	China
Índice de fortalecimiento de los derechos legales (0-12)	10	4
Índice de profundidad de la información del crédito (0-8)	8	6
Cobertura de registro de crédito (% de adultos)	0.0	89.5
Cobertura del buro privado (% de adultos)	100	0.0
<i>Protección a inversionista minoritarios (ranking)</i>	57	134
DTF Puntuación para la protección del inversionista (0-100)	58.3	43.33
Índice de regulación para el alcance de conflicto de intereses (0-10)	6.0	5.0
Índice de gobierno para el fortalecimiento de intermediarios (0-10)	5.7	3.7
Índice de solidez para la protección del inversionista minoritario (0-10)	5.8	4.3
<i>Cumplimiento de contratos (ranking)</i>	41	7
DTF Puntuación para el cumplimiento de contratos (0-100)	67.39	77.56
Tiempo (días)	389	452.8
Costo (% de reclamos)	30.9	16.2
Índice de calidad de procesos judiciales (0-18)	10.6	14.1
<i>Pago de impuestos (ranking)</i>	92	132
DTF Puntuación para el pago de impuestos (0-100)	73.67	66.46
Pagos (número por año)	6	9
Tiempo (horas por año)	286	261
Tasa de impuesto total (% del ganancia)	51.7	67.8
<i>Comercio transfronterizo(ranking)</i>	59	96
DTF Puntuación para el comercio transfronterizo (0-100)	82.09	69.13
Tiempo para exportar		
Cumplimiento documental (horas)	8	21.12
Cumplimiento fronterizo (horas)	20.4	25.9
Transporte doméstica (horas)	27.3	6.7
Costos para exportar		
Cumplimiento documental (US\$)	60	84.6
Cumplimiento fronterizo (US\$)	400	522.4
Transportación doméstica (US\$)	1217.1	306
Tiempo para importar		
Cumplimiento documental (horas)	17.6	65.7
Cumplimiento fronterizo (horas)	44.2	92.3
Transportación doméstica (horas)	27.3	6.7
Costo para importar		
Cumplimiento documental (US\$)	100	170.9

Indicador	México	China
Cumplimiento fronterizo (US\$)	450	776.6
Transportación doméstica (US\$)	1217.1	319.6
Resolución de insolvencias (ranking)	28	55
DTF Puntuación para la resolución de insolvencias (0-100)	73.03	55.43
Tiempo (años)	1.8	1.7
Costo (% de estado)	18	22
Tasa de recuperación (centavos de dólar)	68.9	36.2
Índice de solidez de la estructura de insolvencia	11.5	11.5

Fuente: Elaboración propia con base en la 13 edición del Reporte del Doing Business del Banco Mundial, 2016.

- En el rubro de gestión de permisos para construcción, México se encuentra en la posición 67 y China en la 174, muy cercano al *ranking* con el peor desempeño, lo anterior es explicado porque se requieren 10.5 y 22 procedimientos, así se tardan en entre 86.4 y 244.3 días para su obtención en México y China, respectivamente. De igual forma, a los mexicanos les cuesta 10.2% del valor de la construcción para conseguir un permiso de construcción, mientras que registró un índice de control de la calidad de la construcción de (11.7/15).
- En el rubro de obtención de electricidad, México se ubicó en la posición 72 y China en la 92, un diferencial de 20 puntos, lo que conlleva a que a los chinos necesitan 143 días con 5.5 procedimientos para la obtención de electricidad, mientras que a los mexicanos 78.9 días. En ambas economías el índice de confianza de la oferta y transparencia de las tarifas de 7 y 6 de un rango de 0 a 8. No obstante a que México muestra una mejor eficiencia regulatoria que China, sigue estando muy por debajo de las primeras posiciones.
- En el registro de propiedad, México aparece en la posición 106 y China en la 43, ¿a qué obedece dicho sitio para México? A que los mexicanos se llevan casi 64 días en registrar una propiedad, mientras que en China 20 días. Sin duda,

éste es uno de los ámbitos de calidad regulatoria más bajo para el país, ya que en el índice de administración de la calidad de la tierra obtuvo una valoración de 14.3/30 puntos posibles.

5. En la regulación para adquirir un crédito, México está en el *ranking* 5 y China 79, lo anterior se convierte en una fortaleza para la economía mexicana, ya que registra un índice de fortalecimiento de los derechos legales de 10/12 y un índice de profundidad de la información de crédito de 8/8, la máxima valoración posible en este último aspecto, registrando una cobertura de 100% de adultos en el buró privado y 0.0% en el registro privado (debilidad). China registró un índice de fortalecimiento de los derechos legales de 4/12, lo que se asienta como una clara desventaja.
6. En la protección de inversionistas minoritarios México está en el sitio 57 y China en el 134, un desempeño malo para el país asiático, el cual se explica por un *DTF Score* de protección de los inversionistas de 43.33/100; mientras que los índices de regulación de conflicto de intereses, fortalecimiento de intermediarios y solidez para la protección del inversionista minoritario muestran también una valoración o ponderación baja, 5/10, 3.7/10 y 4.3/10, respectivamente. El caso de México no es tan favorable, no obstante que se encuentre en una posición más cercana a los primeros lugares que a los últimos (cuadro 3).
7. Con relación al cumplimiento de contratos, México está en el sitio 47 y China en el 7, representando una buena posición para el país asiático, ya que el costo representa 16.2% de los reclamos, además de registrar un índice de calidad de los procesos judiciales de 14.1/18. En ambos países el tiempo para cumplir los contratos es elevado, pues es de 389 y 453 días, respectivamente.
8. En el pago de impuestos México aparece en el sitio 92 y China en el 132, para los dos países es un desempeño bajo

generado por el pago elevado en el número de impuestos por año (6 y 9), la duración de más de 260 horas en el trámite para cada país, además de más de 50% de ganancia del impuesto total.

9. Con relación a la regulación del comercio transfronterizo, México se ubicó en la posición 59 y China en la 96, otro desempeño por debajo de las expectativas de los dos países. A China le lleva 21 horas cumplir con los documentos para exportar y a México 8; 25.9 y 20.4, respectivamente para el cumplimiento fronterizo; en China el transporte doméstico se lleva 6.7 horas y en México 27.3. En los costos por exportar, la documentación, aduana y transporte doméstico le cuestan a México 600, 400 y 1 217.1 dólares, respectivamente; y a China 84.6, 522.4 y 306 dólares, respectivamente. En el comparativo resalta el alto costo del transporte doméstico para México; mientras para China, se observa un bajo costo en la parte documental.

En el tiempo para importar en China se requieren 66 horas para el cumplimiento documental y en México 18; en la aduana la diferencia en tiempo es el doble, pues en México se requieren 44.2 horas y en China 92.3 horas; en el lado adverso, en el país asiático el transporte doméstico para importar requiere 6.7 horas, y para México 27.3 horas. En relación con los costos para importar, en China se requieren 171 dólares y en México 100 para el cumplimiento documental; en el costo aduanero, la diferencia de 776.6 para China y 450 dólares para México. Nuevamente el costo de transporte doméstico es muy alto para México, ya que es de 1 217.1 dólares y para China de 319.6 dólares.

Finalmente, en la resolución de insolvencias, el *DTF Score* para China fue de 55.43, lo que implicó una posición en el *ranking* 55 y para México del 28. Se requieren 1.7 y 1.8 años para su resolución, además de un costo del estado por encima de 18 y hasta 22%, con una tasa de recuperación de 68.9 y 36.2 centavos de dólar para México y China, respectivamente. El índice de solidez de la estructura de insolvencia es de 11.5 para cada país.

En ambos países se presenta con un amplio tamaño de mercado, pues China es la segunda economía mundial y México, la décima. Sin embargo, éste no va a la par con la debilidad en las instituciones de México y de la estructura financiera en China (FEM-D), sin embargo, el EDB-BM considera que en 2015 hay una mejoría en las políticas para facilitar el pago de impuestos por parte de las empresas en las dos economías.

Es obvio que ambos países necesitan hacer enormes esfuerzos para que sus niveles de competitividad mejoren y se mantengan en el tiempo, razón por la cual el perfeccionamiento de sus instituciones es esencial, no sólo por su incidencia final en los *rankings* de competitividad internacional y del ambiente de negocios, sino para ser congruentes con el tamaño e importancia de su economía.

A continuación señalamos algunos temas en que ambos países deberán poner atención, si es que realmente desean mejorar estándares competitivos a escala nacional e internacional. La intención es que éstos puedan dar pie al surgimiento de estrategias, que coadyuven a mejorar los resultados de cada pilar o rubro descrito previamente.

- **Instituciones:** en México se requiere replantear una política pública que atienda el grave problema de la corrupción, la inseguridad y el crimen organizado, que considere una preparación sólida de los equipos policíacos y de inteligencia basados en fuertes controles de selección y control de confianza. En China debe regularse con sentido estricto la conformación de los consejos empresariales.
- **Infraestructura:** debe existir un aumento progresivo del número de teléfonos móviles por cada 100 personas, con el objetivo de mejorar la conectividad de las dos economías.
- **Ambiente macroeconómico:** incremento de la recaudación de ingresos propios, con el propósito de que disminuya el déficit público en el caso de México y en China

la reducción de la deuda del gobierno como porcentaje del PIB.

- **Salud y educación básica:** para México debe establecerse una reforma educativa profunda, que coadyuve a mejorar la calidad de la educación básica. En China la modificación debe registrarse en el sistema de salud, con el propósito de que disminuya el impacto de la tuberculosis en los negocios.
- **Educación superior y entrenamiento:** creación de programas nacionales para mejorar la calidad de las instituciones educativas y para el fortalecimiento de las matemáticas y las ciencias en educación básica y media básica en México; en China debe buscarse una mejora en la administración de escuelas y en el ingreso de estudiantes en la educación terciaria.
- **Eficiencia en el mercado de bienes:** disminución de los impuestos a la inversión y los costos de política agrícola en México y en China, en bajar el número de procedimientos y de días para abrir una empresa y aumento de las exportaciones con porcentaje del PIB.
- **Eficiencia en el mercado laboral:** trabajar en la construcción de leyes para incrementar el papel de la mujer en la fuerza de trabajo, así como el salario mínimo en las dos economías.
- **Desarrollo del mercado financiero:** aumenta la facilidad para la obtención de préstamos en México y en China el índice de desarrollo legal.
- **Disponibilidad tecnológica:** ampliar la inversión de los dos gobiernos en el ancho de banda de las dos economías.
- **Tamaño de mercado:** obtener mejor provecho de la fortaleza, que guardan las dos economías en este rubro.
- **Sofisticación en los negocios:** México debe favorecerse en la ventaja natural de competitividad y China en la extensión de su mercado.
- **Innovación:** el país latinoamericano debe procurar que su gobierno produzca bienes tecnológicos avanzados,

mientras que China se deben asegurar de una mejora en la innovación, en todos los ámbitos de la misma.

- **Inicio de un negocio:** el gobierno chino debe mejorar la calidad regulatoria para reducir a menos 10 días la apertura de una empresa, ya que actualmente oscila en más de 30 días.
- **Permiso para construcción:** en China se requiere bajar el número de días para obtener un permiso al menos en 60%, ya que actualmente se requieren 244 días para realizar dicha actividad.
- **Obtención de electricidad:** de igual forma, China debe buscar que se reduzca al mínimo posible el número de días para obtener electricidad.
- **Registro de propiedad:** creación de programas de afianzamiento de pago por registro de propiedades
- **Adquisición de crédito:** es un rubro en el que puede crecer, desde nuestra apreciación, México debe mejorar el índice de profundización de la información del crédito, mientras que China necesita fortalecer sus derechos legales.
- **Protección a inversionistas minoritarios:** China debe trabajar más en la resolución de conflictos y en la fortaleza de intermediarios.
- **Cumplimiento de contratos:** índice de calidad a procesos judiciales (afinar en China) y tiempo para cumplir con contratos elevados.
- **Pago de impuestos:** reducir el pago elevado en el número de impuestos por año y la duración mayor en el número de horas en trámites.
- **Comercio fronterizo:** el problema para China es el cumplimiento de documentos y para México el transporte doméstico (tiempo y costo para exportar e importar), lo anterior requiere de esfuerzos consistentes en las aduanas de las dos economías.
- **Resolución de insolvencias:** mayor fiscalización para que tarde menos tiempo la realización de un trámite de esta naturaleza (1.8 años).

CONCLUSIONES

En este capítulo hemos descrito y analizado los niveles registrados por los indicadores de competitividad en México y China, según los reportes de los organismos especializados en su emisión, como son el FEM y el BM. Con dicha descripción y análisis tratamos de encontrar la respuesta a la pregunta en torno a los factores que explicaban la paradoja de los niveles en el *ranking* de competitividad, favorable para China respecto a México y haciendo negocios, que es favorable para México respecto a China.

En principio encontramos que la contraposición que registra México con relación a China en los indicadores de competitividad y eficiencia regulatoria, en los reportes tanto del FEM-D como del EDB-BM no reviste en un beneficio para ninguna de las dos economías, ya que ambos reportes internacionales, se encuentran sumamente alejados de los países que ocupan las primeras posiciones.

Aunque no profundizamos en las metodologías aplicadas en los dos reportes, encontramos que éstas complican más el análisis al interior del país o entre naciones, destacando que sólo toman en cuenta muestras aleatorias de estados o ciudades representativas, lo que induce a señalar que si no se identifican desempeños favorables en regiones seleccionadas (Ciudad de México o Monterrey) en términos de competitividad y eficiencia regulatoria, estamos hablando entonces de problemas severos en estos dos rubros, por lo que se requieren estudios con mayor profundidad y alcance del total de estados.

En los dos reportes no se observan impactos notorios de las reformas económicas implementadas en los dos países, sólo las medidas en el pago o derogación de algunos impuestos se muestran como un resultado favorable, sin embargo, queda latente el tema del deterioro de las instituciones en México, particularmente, los efectos negativos de la corrupción y el crimen organizado; mientras que en China advierten fuertes debilidades en su estructura financiera y en la regulación poco flexible para abrir empresas rápidamente, obtener permisos de construcción o proteger a los inversionistas minoritarios.

En el escenario de las tres etapas de competitividad del FEM-D se identifica un claro dominio de China con respecto a México en el pilar de requerimientos básicos, sin embargo, esta situación es la que frena al país asiático de continuar ascendiendo a una mejor posición internacional, ya que su política económica se sigue centrando en aumentar la importancia de dicho componente, por encima de los potencilizadores de eficiencia y de la innovación.

Finalmente, las dos economías aún enfrentan compromisos serios y necesidades de primera prioridad con ampliar los efectos positivos en el ámbito de la innovación y de la calidad en el proceso regulatorio, ya que son dos pilares que se encuentran ausentes en los reportes internacionales, debido a las condiciones carentes en dicha materia. Por ello es que nos permitimos formular una serie de recomendaciones, así sean generales, para buscar la mejora en algunos de los ítems más relevantes y que desde nuestro punto de vista, podrán contribuir a diseñar una estrategia competitiva por parte de ambos países, para avanzar en el mundo de la competitividad global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Banco de México (2016). Perspectivas de la economía mexicana. Disponible en <www.banxico.org.mx>.
- Banco Popular de China (2016). La Economía de China en 2016. Disponible en <[www.http/bpc.cn/](http://bpc.cn/)>.
- Casalet, Mónica (2005). “La Construcción Institucional. Un desafío en la Agenda del Desarrollo”, en Mario Cimoli, Beatriz García y Celso Garrido (coords.), *El Camino Latinoamericano hacia la Competitividad*. México: Siglo XXI / UAM, pp. 178-197.
- González García, Juan y Martha Loaiza Becerra (2014). “Nuevo Modelo Asiático de Desarrollo para el siglo XXI. Una estrategia Regional de competitividad Global”, en *Tiempo Económico*, núm. 26. México: UAM-A, pp. 5-20.
- Porter, Michael (1997). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México : Continental.

- Sala i Martin, Xavier (2010). *Reporte de competitividad global, 2009-2010*. Ginebra, Suiza: FEM.
- Schwab, Klaus (2010). *Reporte de competitividad global 2009-2010*. Ginebra, Suiza: FEM.
- Stiglitz, Joseph (2012). *El precio de la desigualdad*. México: Taurus.
- World Bank Group (2015). *Doing Business 2016. Measuring regulatory Quality and efficiency*, 13a ed. Comparing business regulation for domestic firms in 189 economies. Washington, D.C. Disponible en <www.worldbank.org>.
- World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Ginebra, Suiza: Insigh Report.
- <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf>.

Anexo-Cuadro 1. Foro Económico Mundial de Davos (FEM-D) Índice General de Competitividad (IGC 2015-2016). Pilar 1. Requerimientos básicos (4 componentes)

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Instituciones	Derechos de propiedad	4.0	88	4.4	51
	Protección a la propiedad intelectual	3.8	76	4.0	63
	Desvío de fondos públicos	2.3	125	3.8	50
	Confianza pública en políticos	2.0	124	4.0	28
	Pagos irregulares y sobornos	3.3	103	4.0	67
	Independencia judicial	3.2	100	3.0	67
	Favoritismos en decisiones oficiales de gobierno	2.4	117	4.0	29
	Desperdicio del gasto público	2.6	98	4.0	24
	Carga de la regulación de gobierno	2.8	123	4.0	26
	Eficiencia en la estructura legal en disputas establecidas	3.1	105	4.0	50
	Eficiencia en la estructura legal en desafíos registrados	3.0	102	3.5	66
	Transparencia en los hacendos de política de gobierno	4.1	72	4.5	36
	Costos de negociación del territorio	4.8	92	5.0	86
	Costos de negociación del crimen y violencia	2.7	135	4.9	60
	Crimen organizado	2.6	136	4.8	76
	Confianza en el servicio policial	2.8	127	4.3	60
	Comportamiento ético de firmas	3.5	111	4.0	61
	Fortaleza para auditar y reportar estados	5.0	51	4.4	80
	Eficiencia del consejo corporativo	4.8	69	4.3	105
	Protección de intereses de accionistas minoritarios	4.2	56	4.1	71
	Fortaleza a la protección del inversionista (1 a 10 mejor)	5.8	55	4.5	110

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Infraestructura	Calidad de la infraestructura	4.1	65	4.5	51
	Calidad de infraestructura de caminos	4.3	54	4.7	42
	Calidad de infraestructura de trenes	2.8	61	5.0	18
	Calidad de infraestructura portuaria	4.3	57	4.5	50
	Calidad de infraestructura del transporte	4.7	55	4.8	51
	Disponibilidad de asientos de aerolíneas (kms/semana). Millones	21 15.4	21	15 491.1	2
	Calidad de la oferta de electricidad	4.7	73	5.3	53
	Suscripción de teléfonos móviles por cada 100 personas	82.5	112	92.3	107
	Líneas de teléfono fijo por cada 100 personas	17.0	66	17.9	63
Ambiente macroeconómico	Balance del presupuesto de gobierno (% del PIB)	-4.06	105	-1.1	34
	Ahorro nacional (% PIB)	19.9	7.3	18.9	3
	Inflación anual (% de cambio)	4.0	84	1.0	1
	Deuda general de gobierno (% PIB)	50.1	84	41.1	66
	Tasa crediticia del país (0-100 mejor)	70.8	34	77.0	26
Salud y educación básica	Casos de malaria/ 100 mil habitantes	0.8	16	6.5	15
	Impacto de la malaria a los negocios	6.5	3	5.0	37
	Casos de tuberculosis/100 mil habitantes	21.0	45	70.0	81
	Impacto de la tuberculosis a los negocios	6.2	42	4.9	93
	Prevalencia de HIV (% de población adulta)	6.2	1	<0.1	1
	Impacto del HIV a los negocios	5.7	64	5.0	86
	Mortalidad infantil (muertes/100 mil nacimientos vivos)	12.5	65	10.9	59
	Expectativa de vida (años)	77.4	39	75.4	53
	Calidad de la educación primaria	2.9	116	4.2	55
	Matrícula de educación básica	96.1	50	98.5	20

Fuente: Elaboración propia con base en el IGC del FEM-D (2015-2016).

Anexo-Cuadro 2. Foro Económico Mundial de Davos (FEM-D). Índice General de Competitividad (IGC 2015-2016). Pilar 2. Potencializadores de eficiencia (6 componentes)

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Educación superior y entrenamiento	Matriculación en educación secundaria (% del total)	85.7	84	89.0	74
	Matriculación en educación terciaria (% del total)	29.0	78	26.7	83
	Calidad del sistema educativo	2.8	117	3.9	56
	Calidad de la educación matemática y de ciencias	2.8	126	4.4	49
	Calidad de la administración de las escuelas	4.2	68	3.9	85
	Acceso a internet en escuelas	3.9	90	4.8	47
	Disponibilidad de servicios de entrenamiento especializado	4.3	59	4.2	63
	Alcance del personal de entrenamiento	3.9	79	4.2	50
Eficiencia del mercado de bienes	Intensidad de la competencia local	5.2	59	5.4	36
	Alcance del dominio de mercado	3.3	103	4.2	28
	Efectividad de la política antimonopólica	3.8	67	4.2	36
	Efectos de impuestos sobre incentivos a la inversión	3.1	114	3.8	50
	Tasa de impuesto total (% de ganancias)	51.8	115	64.6	128
	Número de procedimientos para iniciar un negocio	6	57	11	123
	Número de días para empezar un negocio	6.3	35	31.4	117
	Costos de la política agrícola	3.0	124	4.6	16
	Prevalencia de las barreras no tarifarias	4.3	70	4.2	78
	Tarifas al comercio (% de impuesto)	8.5	94	11.0	117
	Prevalencia de la propiedad extranjera	5.3	27	4.4	74
	Impacto a los negocios de las leyes de sobre la IED	4.9	41	4.6	61
	Carga de procedimientos aduaneros	4.0	70	4.2	56
	Importaciones como % del PIB	34.6	96	22.6	131
	Grado de orientación legal-financiera	4.8	53	4.6	68
	Sofisticación del comprador	3.4	65	4.2	21

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Eficiencia del mercado laboral	Cooperación en las relaciones trabajador-empleador	4.6	46	4.4	62
	Flexibilidad de la determinación del salario	5.1	63	5.0	73
	Prácticas de contratación y desempleo	3.5	94	4.6	17
	Costos de repetición (semanas de salario)	22.0	101	27.4	117
	Efecto fiscal sobre incentivos al trabajo	3.2	114	3.9	58
	Pago y productividad	3.8	84	4.6	20
	Confianza sobre la administración profesional	4.2	69	4.4	55
	Capacidad del país para retener talento	3.5	69	4.2	30
	Capacidad del país para atraer talento	3.4	68	4.2	27
	Mujer en fuerza de trabajo (radio al hacia el hombre)	6.58	119	0.84	60
Desarrollo del mercado financiero	Disponibilidad de servicios financieros	4.3	71	4.5	61
	Servicios financieros económicos	3.7	105	4.4	48
	Financiamiento a través de la equidad del mercado local	3.6	63	4.0	44
	Facilidad para acceder a préstamos	2.4	106	3.7	21
	Disponibilidad de capital de riesgo	2.8	65	3.8	16
	Solidez de los bancos	5.5	44	4.7	78
	Regulación de intercambios seguros	4.8	41	4.5	52
	Índice de derechos legales (0-12 mejor)	8	17	4	80
Disposición tecnológica	Disponibilidad de tecnologías de punta	5.0	58	4.3	95
	Nivel de absorción tecnológica de las firmas	4.6	68	4.7	66
	IED y transferencia tecnológica	5.1	20	4.4	69
	Individuos usando internet (%)	49.4	78	49.3	70
	Suscripción de internet a banda ancha fija/100 personas	11.6	62	13.6	57
	Ancho de banda de internet (kb/s por usuario)	20.9	85	5.0	119
	Suscripción de banda ancha de celulares/100 personas	37.5	74	41.8	71

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Tamaño de mercado	Índice de tamaño de mercado (1-7 mejor)	5.5	11	7.0	2
	Índice de tamaño de mercado extranjero (1-7 mejor)	6.0	16	7.0	1
	PIB (PPP\$billones)	2 140.6	11	17 613.3	1
	Exportaciones como % del PIB	32.6	87	24.8	110

Fuente: Elaboración propia con base en el IGC del FEM-D (2015-2016).

Anexo-Cuadro 3. Foro Económico Mundial de Davos (FEM-D). Índice General de Competitividad (IGC 2015-2016). Pilar 3. Innovación y factores de sofisticación (2 componentes)

Pilar	Indicador	México		China	
		Valor	Ranking	Valor	Ranking
Sofisticación de negocios	Cantidad de proveedores locales	4.6	50	5.2	15
	Calidad de proveedores locales	4.7	42	4.3	63
	Estado en el desarrollo de clusters	4.2	34	4.5	24
	Naturaleza de la ventaja competitiva	3.3	79	3.8	48
	Amplitud de la cadena de valor	4.2	36	4.2	43
	Control de la distribución internacional	4.0	52	4.3	29
	Procesos de producción sofisticados	4.3	42	4.1	49
	Alcance de la mercadotecnia	4.5	57	4.4	64
	Voluntad para delegar autoridad	3.8	66	3.9	48
Innovación	Capacidad para innovar	4.0	66	4.2	49
	Calidad de las instituciones de investigaciones científica	4.1	47	4.2	42
	Gasto de empresas en investigación y desarrollo	3.2	73	4.2	23
	Colaboración universidad-Industria	4.0	43	4.4	32
	Procuración de gobierno de productos tecnológicos avanzados	3.1	88	4.3	9
	Disponibilidad de científicos e ingenieros	4.1	63	4.5	36
	Patentes PCT (aplicaciones/millón de habitantes)	1.4	57	13.4	32

Fuente: Elaboración propia con base en el IGC del FEM-D (2015-2016).

El noroeste de Asia

Capítulo 6. Competitividad y cooperación en el desarrollo de la URSS y la Federación de Rusia¹

José Ernesto Rangel Delgado² y Ángel Licona Michel³

INTRODUCCIÓN

Hablar de competitividad y desarrollo en dos contextos, estructuralmente, pero también en dos momentos diferentes, resulta interesante cuando de ello depende un orden internacional. Caracterizarlos y llegar a ciertas conclusiones, finalmente tendrá que responder la pregunta ¿para qué?, y es que, durante la época de la Unión Soviética, una serie de indicadores, distintos al Occidente capitalista, daban sentido a un bloque de poder sin el cual es imposible pensar momentos históricos como el de la “Guerra Fría” que, en el fondo, tiene que ver con un conjunto de valores que se trastoca con la transición de un estado socialista, a otro que pretende estar sustentado en el mayor valor del capitalismo que es el mercado.

Por ello, hablar de la URSS y de la Federación Rusa, sugiere la existencia de dos caras de una misma moneda. Sugerimos así, matizarlos con grandes conceptos como los de coopera-

¹ Una versión previa fue presentada a manera de ponencia con el título de Competitividad y desarrollo en la URSS y Rusia: El retorno, en el VI seminario Red Temática sobre Competitividad en Asia Pacífico, celebrado en la UAM Azcapotzalco el 18 de marzo de 2016, Ciudad de México.

² Universidad de Colima.

³ Universidad de Colima.

ción, desarrollo y competitividad, para lograr un mayor entendimiento de la Rusia del pasado, del presente y por qué no, del futuro. Es así que planteamos la consideración de dos grandes periodos: a). El que corre de 1917 a 1991 de cooperación y desarrollo, que implica a su vez tres sub-periodos, uno de 1917 a 1940 de fundación y evolución de la URSS; otro de 1940 a 1985 que considera la Segunda Guerra Mundial (que llamamos de guerra caliente), además de la así conocida Guerra Fría y; un tercero de 1985 a 1991 de *Perestroika* y *Glasnost* caracterizado por la desaparición del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y por el surgimiento de la Comunidad de Estados Independientes, donde surge una reinterpretación de la cooperación y el desarrollo y; b). El que corre de 1991 a la fecha, propiamente de competitividad y desarrollo mismo que subdividimos en un primer sub-periodo, de 1991 al 2000 que denominamos de conformación (agresiva) de capitalismo; y un segundo sub-periodo del año 2000 a la fecha caracterizado por la recuperación de un nacionalismo, una sólida política interior y una lucha intensa por el reposicionamiento de Rusia en la arena internacional.

En el contexto de esa periodización planteamos una hipótesis que sugiere que el desarrollo adquiere una connotación diferente en un mismo país, en dos periodos distintos, con dos sistemas diferentes (socialista y capitalista). De tal forma que, mientras en el periodo de la URSS prevalece la relación “desarrollo-cooperación” en sus relaciones comerciales externas, durante el periodo actual de la Federación de Rusia hay lugar para la relación desarrollo-competitividad debido a la inserción del país al sistema económico global, donde herramientas como el Índice de Competitividad Global logran tener sentido.

DE LOS CONCEPTOS DE COOPERACIÓN, DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD

Desde el punto de vista del quehacer de los estados, la búsqueda del desarrollo en los periodos comentados se da de diferente manera, puesto que, mientras que durante la época de la

URSS prevalece la cooperación para el desarrollo, en Occidente se asienta el concepto de competitividad y el crecimiento, para después desarrollarse.

Es así que, mientras para la Unión Soviética la cooperación resulta ser el principal factor del desarrollo, para Occidente es la competencia de mercado y la globalización en el ámbito internacional. De tal forma que, tratar de medir la competitividad según los estándares de organismos como el Foro Económico Mundial (por medio de su ICG) en dos épocas y dos sistemas diferentes, resulta difícil, sino es que imposible, pues los objetivos en ambas se muestran diferentes.

LOS CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD, COOPERACIÓN Y DESARROLLO

Para efectos del presente trabajo requerimos de definir *ad hoc* los conceptos de competitividad, de cooperación y de desarrollo. Tomando en consideración que tanto la cooperación como la competitividad impactan en el desarrollo, pero con diferentes estrategias. Mientras que durante la época de la cooperación es clara la división internacional del trabajo en el bloque socialista liderado por la URSS, en la época del capitalismo es la competitividad determinada por la competencia de mercado la que caracteriza a la actual Federación de Rusia.

COMPETITIVIDAD

Según Garay (2000), la competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos, lo cual la hace compleja y presenta distintas vertientes, de tal forma que se le presenta desde diversas perspectivas como la económica comercial asociada con los mercados externos, o bien, desde la perspectiva de calidad de vida, mismas que pueden diferenciarse según su impacto en el corto o en el largo plazo.

El Europeas Management Forum (1980), por ejemplo, la considera como una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes,

cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores, considerando al mercado nacional, pero particularmente el externo, como el juez final. Por su parte, Haguenauer (1990), define la competitividad como la capacidad de una industria o empresa para producir bienes con patrones de calidad específicos, utilizando más eficientemente recursos que empresas o industrias semejantes en el resto del mundo durante un cierto periodo de tiempo. Urrutia (1994) la considera como la capacidad de responder ventajosamente en los mercados internacionales. Ten (1995) la entiende como la capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero. Asimismo, la Harvard Business School define la competitividad como la habilidad de un país para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos. Así, podemos observar la competitividad desde una perspectiva que obliga a un país a medirse según su colocación exitosa en la economía global, tomando en consideración los procesos de su propia producción igualando, al menos, los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo.

Competitividad y calidad de vida son dos conceptos compatibles. La empresa busca siempre tanto mejoras en sus procesos para mejorar sus ganancias como en los recursos humanos que participan en esos procesos productivos. Por ello, la empresa, o los gobiernos deben atender a su personal desde una perspectiva práctica que incida en la tranquilidad familiar del(a) trabajador(a) para que éste(a) pueda concentrarse en su trabajo. Así también prácticas de gobierno como la protección del consumidor, la transparencia en las relaciones económicas y el control y verificación de bienes y servicios (INM, 2015) influyen en el buen desempeño de los trabajadores, al darles la seguridad fuera de la familia de que sus ingresos se encuentran protegidos en las condiciones de mercado en que se desempeña.⁴ Se asocia con esta perspectiva el US Government (1985), al vincular a la competitividad con la responsabilidad

⁴ Cámara de Comercio de Bogotá (CCB, 2010).

de los países, bajo condiciones de mercado libre, para producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, sean capaces de mantener o de expandir los ingresos reales de sus ciudadanos. Por su parte, Porter (1991), el teórico de las ventajas competitivas asegura al respecto que: “El único concepto significativo de competitividad en el nivel nacional es la productividad. El objetivo principal de una nación consiste en generar las condiciones para elevar el nivel de vida de sus ciudadanos” (p. 167).

Adicionalmente Garay (2000) sugiere diferenciar dos tipos de competitividad. Una artificial, asociada con la depresión de la demanda interna y el aumento de la capacidad ociosa, con la explotación de recursos naturales abundantes y el aprovechamiento de mano de obra barata, con la presencia de subsidios a los precios de los factores, con la aplicación de políticas favorables a las exportaciones —manipulaciones de la tasa de cambio, subsidios a la actividad—, etcétera, que no es sostenible a largo plazo. Otra estructural que se sustenta en la capacidad de una economía para avanzar en su eficiencia y productividad, para diferenciar productos, incorporar innovaciones tecnológicas y mejorar la organización empresarial y los encadenamientos productivos. Esta última sí es perdurable a través del tiempo porque se sustenta en un mejoramiento de los patrones de productividad como base de una competitividad real.

Tomando en consideración las diferentes aproximaciones presentadas al concepto de competitividad, tenemos que dicho concepto se encuentra asociado con el mundo de la producción y del comercio, de tal forma que, por su conducto, es posible generar beneficios para el desarrollo de un país en particular, llevando implícitos los beneficios a los ciudadanos.

DESARROLLO

Por otro lado, la forma en que se entiende el desarrollo en los periodos de la URSS y de la Federación de Rusia se diferencian sustancialmente, ya que mientras en uno la construcción de la Unión Soviética se encuentra matizada por la conformación

de un país socialista donde los beneficios de la sociedad se sustentaban en la desaparición de las clases sociales, en el otro la creación de una clase social oligárquica con la consecuente concentración del ingreso diferencian fundamentalmente los periodos, así como el fortalecimiento de instituciones que permiten la implementación de políticas estratégicas más allá de la conducción de un libre mercado.

Durante la época de la URSS, la distribución del ingreso entre los miembros del bloque socialista que ella misma lideraba, se encontraba asociada a una concepción de cooperación que resultó artificial en el sentido que Garay (2000) nos indica. La especialización internacional del trabajo entre las economías satélites de la URSS contribuía fuertemente no sólo a la satisfacción del consumidor soviético, sino también al subsidio de las economías aliadas por parte de la URSS, así como al fortalecimiento de su industria pesada, debilitando su industria ligera.

Es así que, mientras en la URSS la distribución del ingreso se sustentaba en las ideas marxistas leninistas del socialismo, en el de la Federación Rusa prevalece el mercado como el principal agente distributivo del ingreso, lo que trae como consecuencia lógica una diferenciación notoria. De ahí la explicación de la intervención del gobierno con sus políticas públicas en la actualidad.

Las teorías del desarrollo son un reflejo de la reorganización del mundo capitalista después de la Segunda Guerra Mundial, exceptuando la Cepalina y la teoría Marxista de la Dependencia. Es así que se pueden tipificar según la diferenciación entre Desarrollo/Subdesarrollo; Desarrollo/Modernización; Desarrollo como consecuencia de etapas; Desarrollo como crecimiento y, Desarrollo como proceso de cambio estructural y global. El objetivo de la mayoría de estas teorías fue justificar y posibilitar el dominio de Estados Unidos sobre los países del Tercer Mundo, entre los cuales se encontraban aquellos que venían adelantando procesos revolucionarios de descolonización o liberación nacional. Como la formulación teórica acarrea también la implementación de nuevos conceptos para la explicación de la realidad social, durante la posguerra cobran

importancia en los círculos académicos términos como: países pobres, países en vías de desarrollo, dependencia, colonialismo, desarrollo desigual, vías para el desarrollo, cambio, evolución y progreso (Jurado Estrada, 2005).

Según esta postura los países capitalistas del Norte (Primer Mundo) se desarrollaron marginando y subdesarrollando a los del Sur (Tercer Mundo), debido a la explotación colonialista e imperialista para la extracción de recursos naturales y el uso de mano de obra barata. Por ello es que este neo-imperialismo impide de forma deliberada el desarrollo del Tercer Mundo, para mantener su bienestar y niveles de consumo a costa de éste.

COOPERACIÓN

Por una serie de aspectos que se mencionarán enseguida, el periodo de la URSS no aplica para entenderse desde el punto de vista de la competitividad entendida como se ha mencionado más arriba. Para ello se utilizará como ejemplo el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), que en su momento participará como el mecanismo internacional por excelencia que regía el intercambio comercial (usualmente no mercantil, ya que se sustentaba en un modelo de cooperación económica socialista, basado en la fidelidad política) entre los integrantes del entonces bloque socialista liderado por la URSS.

El CAME fue creado en enero de 1949. Sus miembros fundadores fueron la Unión Soviética, la República Democrática Alemana, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría y Polonia. Poco después ingresó Albania (que abandonó el Consejo en 1968) y posteriormente se adhirieron Mongolia, Cuba y Vietnam.

El desenlace de la Segunda Guerra Mundial unió en forma estrecha a los países de Europa Oriental y a la URSS. Las exportaciones de la URSS a los países que después estarían bajo su égida representaban apenas 2% de las totales. Por lo tanto, tenía sentido la conformación del CAME que políticamente se constituyó como una respuesta al Plan Marshall y al embargo comercial de Occidente, más que como un acuerdo con implicaciones de largo plazo.

Las posiciones de ambas partes desempeñaron un papel importante en las nuevas negociaciones. Para Moscú, la amenaza de reducir los subsidios implícitos constituyó un arma poderosa. Por su parte, cada país de Europa Oriental podía amenazar con retener los beneficios no comerciales, pero su fuerza dependía de su situación económica y de sus posibilidades de relacionarse con Occidente. La capacidad negociadora de los aliados del bloque soviético se fortalecía si esas naciones estaban dispuestas a proporcionar beneficios no mercantiles adicionales o si tales beneficios adquirirían un mayor valor estratégico para la URSS. Dicha capacidad de negociación tendía a fortalecerse, ante el riesgo de un deterioro de la estabilidad interna o si las opciones de intercambio con Occidente se tornaban más viables (Castro, 1990: 400).

Dada la politización de los intercambios comerciales, pronto se hizo necesaria la reestructuración del mecanismo de “cooperación multilateral” y como consecuencia la necesidad de una integración económica realmente efectiva, dando lugar a la necesidad de una competitividad estructural en el sentido que plantea Garay (2000), así como a la desaparición de la URSS y del mismo CAME.

FUNDACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA URSS: DEL SIGNIFICADO DE LA “COOPERACIÓN”⁵

En la fundación de la URSS resaltan algunos aspectos políticos y sociales asociados con un desempeño económico que sienta las bases para una serie de ajustes estructurales, que a su vez cambian el panorama hasta entonces conocido de las relaciones internacionales de la época, donde la cooperación se convierte en un eje de subsistencia mayor.

1917-1991. ASPECTOS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES

⁵ A. A. Danylov (2012). *Historia de Rusia desde los tiempos antiguos hasta nuestros días. Preguntas y respuestas* (en idioma ruso). Moscú: Prospekt. Traducido por uno de los autores del ruso al español.

DEL SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA URSS

Con la finalidad de detectar algunos aspectos económicos, políticos y sociales que caracterizan el surgimiento y la evolución de la URSS en el periodo de 1917 a 1985, se subdividirá el presente apartado en dos subperiodos, el que va de 1917 a 1940 y otro más que corre de 1940 a 1985. El primero de conformación de la URSS y de posguerra que daban certidumbre al país naciente y el segundo cuando se fortalecen las condiciones económicas e infraestructurales que le permiten formar parte del grupo de “ganadores” de la Segunda Guerra Mundial, así como fortalecer su posición internacional.

LA GESTACIÓN: ENTRE 1917 Y 1940

La revolución de febrero; la revolución de octubre; la guerra civil; la Nueva Política Económica; la creación de un estado unificado; la industrialización soviética, y la migración, son algunos de los aspectos que caracterizan al nuevo país de la URSS.

La revolución de febrero de 1917 puede ser considerada como el antecedente más inmediato del surgimiento de la URSS. Según Danilov (2014), la liquidación de la propiedad privada, una legislación industrial progresista (principalmente el establecimiento de la jornada de 8 horas), las limitaciones al poder del Zar, la resolución del problema de las nacionalidades, dado el carácter multinacional de Rusia, representan algunos aspectos de los cambios que eran requeridos debido a condiciones difíciles de la sociedad, como la producción insuficiente de alimentos, el mal funcionamiento del sistema de ferrocarriles y la insuficiencia de fuentes de energía para soportar el fuerte invierno.

Posterior a la revolución de febrero, en la revolución de octubre de 1917, podemos encontrar otros antecedentes para el surgimiento de la URSS que hace énfasis en la democratización de la sociedad, en la libertad obrera y campesina sometidas por la monarquía y por los imperios extramuros, dando lugar a una forma de gobierno que centralizaba el poder y la nacionali-

zación de las finanzas. Entonces se logran las elecciones más democráticas de la historia, dando lugar a la “Declaración de los derechos de los trabajadores y del pueblo explotado” sobre la cual se sentaban las bases de los primeros decretos del poder soviético que consideraban la eliminación de las clases sociales, la separación de la Iglesia del Estado, la separación de la educación de la Iglesia, así como la igualdad jurídica de la mujer con el hombre. El Congreso de los Soviets fue nombrado el máximo órgano legal. En diciembre del 1917 fue constituida la Comisión extraordinaria de todas las rusias, cuya finalidad era luchar contra los movimientos contrarrevolucionarios y el sabotaje. En enero de 1918 se constituyó la armada roja. Los soviets regionales se ramificaron en dumas urbanas y cada una de las asambleas locales y provinciales elegidas por la nobleza en la era zarista tomó el poder total en sus manos, con la diferencia que ahora eran dirigidos por miembros del partido bolchevique en tanto delegados del poder soviético.

Para 1918, Rusia habría de enfrentarse a una guerra civil originada por el carácter impopular del gobierno. La guerra civil se manifestó al menos en cuatro etapas: en la primera (octubre de 1917-mayo de 1918), se dio una escalada rápida de sucesos de guerra, ya que con la manifestación de Atomanov, Kaledin y Dutova en el verano-otoño de 1918, se daba también la intervención del cuerpo militar de Checoslovaquia, Inglaterra, Francia, América y Japón, actores de la Primera Guerra Mundial, trayendo como consecuencia la conformación del frente de oriente. En esos tiempos los bolcheviques tomaron el curso de la “proletarización” del campo con la consecuente instauración de la dictadura del proletariado y del comité de los pobres, lo cual condujo a la conformación masiva en el campo de bases sociales contrarrevolucionarias que se aliaron temporalmente con el movimiento blanco para dar lugar a la llamada contrarrevolución democrática. La ruptura de esta alianza significó el paso a la segunda etapa (diciembre de 1918-junio 1919), misma que se manifestó en una fuerte lucha que dio lugar al terror rojo y blanco. La tercera etapa (julio de 1919-noviembre de 1920), mostró la derrota del ejército blanco en mu-

chas de las políticas de cambio de los bolcheviques en relación con la clase media campesina. En la cuarta etapa (diciembre de 1920-1922), desaparecen las secuelas de la guerra civil en lejano oriente, Asia Central y en Transcaucasia, con la derrota de la oposición liberal democrática blanca.

En marzo de 1921 fue declarada la Nueva Política Económica que consideraba en general lo siguiente: el cambio de la política de entrega obligatoria de producto agrícola al Estado; la eliminación de la siembra comunal obligatoria en el campo; la ampliación de las relaciones de mercado; el mantenimiento de la pequeña y mediana empresa; el cambio del trabajo colectivo y de empleo obligatorios; el cambio del pago natural al trabajo (en especie) hacia el pago monetario diferenciado; el cambio hacia la transparencia contable de las grandes corporaciones; la estabilización relativa del sistema financiero; la atracción de inversión extranjera por medio concesiones, etc. Por el contrario, el Estado seguiría manteniendo el control en la esfera bancaria, la propiedad de grandes y medianas empresas, así como de los ferrocarriles. Precisamente esas políticas podrían constituirse en un factor que compensaría la ausencia en la sociedad del desarrollo de las fuerzas productivas y de una cultura política. Sin embargo, el modelo NEP implica no pocas contradicciones, la principal de ellas la constituyó la poca coincidencia de los múltiples sistemas económicos existentes, basados en las formas plurales de propiedad en el marco del régimen autoritario del partido bolchevique. Éstas y otras contradicciones condujeron a tres crisis: la crisis de sobreproducción en 1923; la crisis de mercancías en 1925 y, la crisis de abastecimiento y almacenaje de cereales de 1927 a 1929.

Durante esta época la URSS se concentraba en la solución de sus problemas internos. Era requerida la construcción de una sociedad y de una estructura productiva que permitiría posteriormente la participación con éxito durante la Segunda Guerra Mundial y el sistema posterior de cooperación económica en la base de una estructura que favorecía la industria pesada, la educación y el desarrollo científico y tecnológico.

Una forma adicional de construcción de la URSS lo constituyó la conformación de un estado unificado, ante la dispersión de las nacionalidades y culturas existentes en la URSS, proyecto que durante la URSS leninista manejó Stalin, mismo que sentaró las bases del proyecto estalinista posterior. Es así que

En el verano de 1922 surgió la necesidad de dar una nueva forma a las relaciones de la Unión. En el politburó del Comité Central del Partido Comunista, se conformó una comisión encabezada por Stalin, la cual tendría la tarea de desarrollar un proyecto de creación de un estado unificado. Stalin propuso la incorporación de Ucrania, Bielorrusia y Transcaucasia como parte de la Federación Rusa, otorgándoles cierta autonomía para resolver algunos problemas (Plan de Autonomización).

La industrialización soviética es un factor que caracteriza el periodo, puesto que el concepto de industrialización, desde una perspectiva particular se entiende como la construcción de grandes empresas, el desarrollo de segmentos de la producción desarrollados, su productividad y el sector agrícola.

Ciertamente la tarea de industrialización no hubiese sido posible sin el apoyo del campo. La industrialización del país (en un sentido amplio) presuponía cambios en el sector agrario, pues era necesario armar grandes unidades agrícolas que fueran capaces de aumentar la producción de trigo, carne y otros productos agrícolas para abastecer las necesidades de la industria de las ciudades. Para ello se proponían al menos dos variantes, la primera consistía en hacer énfasis en los proveedores más importantes de trigo (Kulakov), quienes, a pesar de las políticas limitativas impuestas por el gobierno, constituían el sector más importante de abastecimiento en el mercado interno.

El camino hacia la construcción de la Rusia socialista condujo al cambio de su postura social. En una posición de dominio se encontraba ya no la clase social pudiente de la época, sino los obreros y los campesinos pobres.

DE LA PRODUCCIÓN DE POSGUERRA: 1940-1985

La Segunda Guerra Mundial dio un fuerte golpe a la economía de la URSS. Todo lo que fue creado en las regiones occidentales del país en los primeros años del plan quinquenal, resultó destruido. Fueron destruidas 1 710 ciudades, 70 mil poblaciones, así como 31 850 fábricas, 1 135 minas, 65 mil kilómetros de vías férreas, y desapareció una tercera parte de los tesoros nacionales. Pero lo más trágico fueron las pérdidas humanas que sumaron casi 27 millones de personas. La población se redujo en casi 18% y la cantidad de inválidos por la guerra sobrepasó a los 2.5 millones de personas. De tal forma que el resurgimiento de la economía empezó casi inmediatamente después de la desocupación de los territorios. La producción se abocó al restablecimiento de lo perdido por medio de planes diseñados para recuperar rápidamente la economía, con base en un intervencionismo estatal que no permitía mecanismos de mercado.

Proliferaron diversos puntos de vista en cuanto a las expresiones artísticas, democratizándose el pensamiento, lo cual implicaba la incorporación de ciertos elementos de liberalismo occidental, de tal forma que parecía que la cortina de hierro se venía abajo. Es así que en 1946 comenzó la guerra interna contra la influencia de Occidente y el cosmopolitismo.

La muerte de Stalin el 5 de marzo de 1953 representó el fin/inicio de toda una época en la URSS. La ausencia de mecanismos legítimos para la toma de decisiones del Consejo Supremo condujo a una fuerte crisis. La lucha por un liderazgo se prolongó hasta la primavera de 1958 y pasó por varios momentos: En primer lugar, se da inicio a la discusión sobre el culto a la personalidad de Stalin; en segundo lugar, se proclamó una nueva política económica para favorecer el desarrollo del campo y la industria ligera para abastecer de mercancías de primera necesidad a la población, dando como resultado el incremento de la velocidad de crecimiento de la economía agrícola en un 7 por ciento.

Con la llegada al poder de Jrushov hubo cambios en la política (primavera del 54). Bajo el control del gobierno lo prioritario pasó a ser el desarrollo de la economía agrícola, de tal

forma que se amplió la extensión de las tierras para cosecha, incorporando las que nunca habían sido trabajadas. Sin embargo, el fortalecimiento de los campesinos presuponía el surgimiento de los pequeños propietarios, lo que originó la aplicación de diversos impuestos sobre los productos del campo y alimentos, originando, a su vez, la disminución de la producción y trasladando la demanda hacia el mercado externo. Una vez más la política económica se orientó a la industria pesada.

En la tercera etapa (febrero de 1955 a marzo de 1958), un importante elemento de desarrollo de la URSS en esa época lo constituyó la revolución científica tecnológica que permitió el establecimiento de la primera nucleoelectrica, se produjo el primer rompehielos atómico en el mundo. En 1957 se lanzó el primer satélite del mundo. Para entonces, ya se habían desarrollado nuevas ramas de la producción, entre las cuales se encontraba la producción de aviones reactivos y de motor, helicópteros, equipo para las nucleoelectricas, se había dado inicio al desarrollo de la técnica láser, si bien es cierto que estos logros impactaban positivamente de manera importante en ámbitos militares, también es cierto que generaban condiciones para una sociedad industrializada.

Las dificultades económicas y algunos fracasos a principios de la década de los sesenta provocaron muchas discusiones, no sólo en las altas esferas del partido, sino también entre los economistas. Entonces se inició una reforma económica que inició por el sector agrícola. En marzo de 1965 el pleno del partido implementó el programa de reconstrucción del sector agrario, quedando en manos del ministerio de agricultura los mecanismos administrativos. A pesar de ese control se lograron rápidamente los objetivos planteados. Pero con la nueva reforma aparecieron nuevos problemas, uno de ellos fue el de las grandes inversiones en el sector agrícola: se compraba maquinaria cara, se implementaban programas para la fertilización masiva de la tierra, se abrían enormes complejos industriales para la producción de carne y sus derivados, así como de productos agrícolas, pero con muy baja eficiencia. Durante el periodo del octavo plan quinquenal (1966-1970), el volumen

de la producción industrial creció casi 1.5 veces, creciendo también la calidad de la producción. Fueron construidas más de 1 900 fábricas entre las que se encontraba la fábrica productora de automóviles Volga en Toliatti, la hidroeléctrica de Krasnoyarsk, el complejo metalúrgico de Zapadnosibirsk y Kargandinsk, así como varias nucleoeeléctricas. Se comenzaron a construir grandes complejos petroleros en la región de Tiumen. En los años setenta se iniciaron grandes construcciones como la fábrica de camiones de carga Kamaz y la línea del ferrocarril Baykal-Amur. El periodo entre los años sesenta y principios de los ochenta, una vez más se caracterizó por descubrimientos científicos y el desarrollo tecnológico concentrados en ciertas ramas estrechamente relacionadas con la industria militar, tales como la física nuclear y la producción de cohetes espaciales. A mediados de los años sesenta se desarrolló aceleradamente la industria aeroespacial, en particular aquella relacionada con exploración fuera del planeta Tierra. En 1971 comenzó a funcionar la primera estancia permanente cósmico orbital. En 1975 fue creada la base termonuclear “Tokomak-10”, en la que se realizó con éxito, bajo condiciones de laboratorio, la primera reacción termonuclear desarrollada. En diciembre de 1975 inició la operación del primer avión ultrasónico de pasajeros en el mundo “TU-144”.⁶ A partir de 1976 se iniciaron las operaciones de carga y pasajeros del primer aerobús soviético “IL-86”. En 1975 los productores bielorrusos produjeron el primer camión de carga (BelAZ) con una capacidad de carga de 110 toneladas. En 1974 fue botado al mar el rompehielos atómico más grande del mundo “Ártica”. Al mismo tiempo, los logros de la ciencia y la tecnología se reflejan poco en la automatización y la operación mecánica de la producción particularmente en la construcción y en la agricultura. De 1965 a 1984 se incrementó la población urbana. A mediados de los años ochenta el promedio de los ciudadanos con educación media superior y educación superior rondaba el 70 por ciento.

⁶ El 31 de diciembre de 1968 el aparato soviético realizó su primer vuelo de prueba, algo que haría el Concorde el 2 de marzo del siguiente año (Guevara, 2015).

DE LA PERESTROIKA Y LA GLASNOST: 1985-1991

A principios de los años ochenta la economía soviética fallaba cada vez más. La dispersión de los recursos, la falta de construcción de infraestructura, la corrupción, el fraude al presupuesto de gobierno exigía de un orden mínimo. Pero la mayor falla del modelo económico soviético era la ausencia de estímulos materiales entre la población. En primer lugar, se pretendía organizar un nuevo modelo económico que permitiera el desarrollo del país. Se llevó a cabo un experimento ampliado, se reconstruyó el sistema de transporte y de la industria ligera; se instauró una nueva forma de contabilidad basada en la transparencia; tomando en cuenta el atraso de la URSS fue anunciada la aceleración del proceso científico tecnológico, pero la inversión de capital en esa esfera nunca llegó. Se sufría por una baja calidad de los productos, lo que provocó la caída de los precios, por lo que el país perdió 20 mil millones de rublos.

Para la recuperación de la calidad de los productos fue establecido el sistema estatal de supervisión de la producción, lo que provocó una burocracia mayor que en realidad no generó resultados económicos importantes. Los resultados obtenidos en los años ochenta se explican debido al entusiasmo de la población soviética por los cambios que se estaban dando, fue necesario el cambio de los cuadros de gobierno asociados a la nueva estrategia económica. Aun así, la reforma consideraba en general los objetivos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, pero tomando en cuenta las condiciones específicas por las que pasaba el país en esos momentos con la ampliación de las empresas en la base del autofinanciamiento y de su propia contabilidad. Se promovió el renacimiento paulatino del sector privado por medio de la producción cooperativa, el rechazo al monopolio del comercio exterior con una mayor integración al mercado internacional. Asimismo, se promovió la disminución del aparato burocrático y el establecimiento del trabajo conjunto entre los ejidos y las empresas productoras de alimentos, la renta cooperativa de la infraestructura agrícola, así como, en la medida de lo posible, la desaparición de las

empresas con pérdidas; se promovió el establecimiento de una red bancaria y con ello la financiarización de la economía. Sin embargo, el permiso para la privatización de las empresas estatales se permitió sólo después de cumplir con las necesidades requeridas por el gobierno, y continuó el control de los precios domésticos por el Estado. De esta manera se dio inicio con gran dificultad a la conformación del sector privado. Las inversiones existentes venían de los mismos miembros de la nomenclatura que eran los únicos que entonces disponían de dinero, muchas de las veces proveniente de la corrupción y desvío de recursos de gobierno (alrededor de 90 mil millones de rublos), se promovió el libre mercado agrícola para igualar los ingresos de los campesinos y de los trabajadores de las ciudades. Se inició la reforma educativa dando autonomía a las instituciones educativas.

El primer paso de la Perestroika fue la reconstrucción del sistema político, de los 460 miembros y candidatos del Comité Central, fueron excluidos rápidamente 110 miembros. Gorbachov se constituyó en el primer presidente de la Unión Soviética. Comenzó la ruptura de la estructura soviética con la independencia de las repúblicas del báltico en primer lugar, Ucrania y Transcaucásica. Asimismo, en este mismo periodo, desaparece el CAME, y con ello toda forma de abastecimiento de productos agrícolas y de consumo, lo cual propició una desarticulación, pero una rearticulación de las cadenas productivas internas de la todavía república soviética. La “cooperación” tenida hasta entonces con los aliados se viene abajo y desaparecen las condiciones para continuar con dicha política.

La democratización de la vida social no podría dejar de reflejarse en la esfera de las relaciones regionales. Los problemas que se habían acumulado por años y que el gobierno ignoraba se manifestaban de repente con los aires de libertad iniciales. Una de las primeras manifestaciones abiertas se concentró en el desacuerdo por la disminución año por año de la cantidad de escuelas con programas de estudio impartidos en el idioma local, haciendo a un lado el uso del idioma ruso. Se realizaban grandes manifestaciones en las repúblicas transcaucásicas, exi-

giendo la sustitución de funcionarios rusos por locales. Las repúblicas bálticas se manifestaron en contra de la utilización del idioma ruso como idioma oficial y proclamaron la oficialización de su propio idioma, así como su separación de la URSS. El mismo proceso se generalizó entre las repúblicas restantes⁷ y por primera vez en muchos años apareció el peligro de la proliferación del fundamentalismo islámico, lo que puede explicar el riesgo de vínculos con el terrorismo surgido posteriormente en los países del medio oriente.

En sus inicios la llegada al poder de Gorbachov no vaticinaba ningún cambio en particular. Como de costumbre fue proclamada la necesidad de la defensa militar y su fortalecimiento y la permanencia del mismo ritmo de fortalecimiento de los lazos de amistad con los países socialistas, así como el apoyo a los movimientos socialistas en otros países. En realidad, la política exterior de la URSS comenzó a notarse con el nombramiento de Shevernatze como ministro de relaciones exteriores. Entonces fueron definidas las principales acciones de la política exterior de la era de Gorbachov: Normalización de las relaciones con los países de Occidente (en primer lugar, con Estados Unidos); la disminución bilateral de la producción de armamento; desaparición de un potencial enfrentamiento militar con Norteamérica y sus aliados en Asia, África y América Latina.

En 1985 se celebró la primera reunión entre Gorbachov y Reagan, misma que dio inicio al acercamiento de las relaciones entre Oriente y Occidente. En 1987 la URSS y EUA firmaron el acuerdo sobre la destrucción de un tipo de armas nucleares, misiles de corto y mediano alcance que constituían particular peligro para los aliados europeos de EUA. Entre 1988 y 1989, los principios ideológicos influían cada vez menos en la política de Gorbachov, sobreponiéndose los económicos acompañados de un pragmatismo que poco a poco fue posicionándose en el ideario de gobierno para la toma de decisio-

⁷ 09/03/1990 Georgia; 11/03/1990 Lituania; 30/03/1990 Estonia; 04/05/1990 Letonia; 12/06/1990 La Federación de Rusia; 20/06/1990 Uzbekistán; 23/06/1990 Moldavia; 16/07/1990 Ucrania; 27/07/1990 Bielorrusia.

nes. El empeoramiento de las condiciones económicas en la URSS y su dependencia cada vez mayor de la ayuda occidental propiciaron una influencia cada vez más importante de Occidente. En la reunión de Malta de 1989, Gorbachov anunció la “Muerte de la Doctrina Brersshnev”, lo cual permitió a Bush fortalecer las acciones en contra del socialismo. De manera casi unilateral la URSS disminuyó en 40% la posesión de sus armas más potentes.

Por su parte, el verano de 1991, Bush declaró “seis condiciones” para una mayor cooperación con la URSS: democracia, mercado, federalismo, rechazo a la modernización en la producción de misiles nucleares y cambio de la política de la URSS hacia el Medio Oriente y África. Por primera vez, en setenta años, Estados Unidos no sólo imponían condiciones sobre la resolución de los problemas internacionales, sino que se inmiscuían en los asuntos internos de la Unión Soviética. Paralelamente influían en las repúblicas de la Unión a favor de Gorbachov. En verano de 1990, Gorbachov autorizó la unificación de Alemania y su permanencia en la OTAN. Él pensaba que por ser accesible ante los deseos de Occidente, podría fortalecer su propia posición en la URSS, pero la desaparición del Pacto de Varsovia y del bloque socialista (en la primavera de 1991) impactaron aún más a los intereses soviéticos (incluyendo la cuestión económica), ya que se incrementaron las críticas a Gorbachov dentro del país. El sistema socialista dejó de existir sin ningún disparo.

El cambio de la ideología en la URSS permitió mejorar sus relaciones con Sudáfrica, Corea del Sur, Taiwán e Israel. Asimismo, el “nuevo pensamiento” tuvo resultados contradictorios. Por una parte, su gran logro no sólo fue el debilitamiento de la amenaza de la guerra nuclear en Oriente y Occidente, sino que también se comenzó a hablar del fin de la Guerra Fría. El “nuevo pensamiento” propició una situación internacional que permitió hablar de Estados Unidos como único ganador de esa guerra. La URSS fue vencida y dejó de existir. Esto condujo a la caída del sistema bipolar de las relaciones internacionales.

LA FEDERACIÓN DE RUSIA: DEL SIGNIFICADO DE LA “COMPETITIVIDAD”

Con el colapso de la URSS (Dueñas, 2011), sobreviene un periodo de ajuste para colocar a la nueva Federación de Rusia (RSFSR) en los rieles del tan ansiado capitalismo y de una economía de consumo que pudiera satisfacer totalmente las demandas de un pueblo deseoso de libertad friedmaniana. La cooperación queda atrás, dando lugar a una lucha por posicionarse en el mercado altamente competitivo de fines del siglo xx. Una nueva era iniciaba para el otrora constructor de causas justas basado en la ideología, para dar lugar al mercado como regulador y con ello el reconocimiento de la competitividad como generadora de ingresos.

En ese nuevo contexto nace la Federación de Rusia, sin dejar de ser el país más grande de la Tierra. Ocupa 11.5% del territorio global, con una extensión de 17 millones de km², (Shkalyar, 2012), con frontera a 12 países: República Popular China, República Popular Democrática de Corea, Mongolia, Kazajistán, Noruega, Finlandia, Estonia, Letonia, Bielorrusia, Ucrania, Georgia, Azerbaiyán, también tiene frontera marítima con Japón y Alaska, lo que favorece las actividades económicas y comerciales tanto en la parte del continente asiático como con la parte de Europa, y con acceso a las aguas marítimas del Océano Ártico y del Pacífico, al igual que a los mares Negro y Caspio.

La magnitud territorial que posee el país le permite contar con abundantes recursos naturales necesarios para el crecimiento económico, tal es el caso de los recursos no renovables utilizados en la generación de energía. Rusia cuenta con 34% de las reservas mundiales de gas natural, lo cual la convierte en el país con el mayor número de reservas de este energético. De igual manera se encuentra en la segunda posición en lo correspondiente a las reservas de petróleo, teniendo en su territorio 12% de este recurso, por debajo de Arabia Saudita. Asimismo, se encuentra en la posición número tres referente a las reservas mundiales de carbón, por debajo de Estados Unidos y China. (Shkalyar, 2012).

Las elecciones para presidente de la RSFSR y la crisis política de agosto de 1991 constituyeron las causas para una acción decidida en la economía. El 28 de octubre de 1991 en el V Congreso de los Diputados del Pueblo, Yeltzin participó con un programa de transición de Rusia hacia el mercado. El presidente propuso cambiar radicalmente el sistema económico del país. Informó sobre la liberación de los precios y el comercio. Ello significaba que el Estado tenía que dejar de regular los precios para abastecer el mercado de productos, superar la insuficiencia (déficit) de lo más indispensable. Se propuso iniciar una reestructura de la producción, privatizar la mayoría de las propiedades estatales, iniciar una reforma agraria y con el tiempo permitir la compraventa de la tierra. Se habló sobre la necesidad de acelerar las relaciones económicas de Rusia con otros países, eliminar las limitaciones a las relaciones económicas internacionales, incorporar el rublo al mercado de divisas. Lo más doloroso fue la resolución de la liberación de los precios, ya que en ello existía el peligro de levantamientos sociales. El responsable del diseño de las reformas fue el vicepresidente de la RSFSR, E. T. Gaydar.

El término “terapia de choque” fue utilizado primeramente en Polonia, en relación con la reconstrucción económica del mercado en los años ochenta. Asimismo, fue utilizado para la implementación de reformas económicas a principios de los años noventa en Rusia. El gobierno anunció la liberación de los precios en enero de 1992, lo cual propició el crecimiento de los precios en tres veces. Para compensar este crecimiento se incrementó el salario hasta en 70%, particularmente de todos aquellos que se encontraban contratados por el gobierno (maestros, médicos, obreros de las empresas e instituciones de gobierno). La realidad resultó ser más cruda, ya que la insuficiencia de mercancías básicas para la vida incrementó los precios de un 10 hasta un 12%, de tal forma que la inflación condujo a una seria disminución del nivel de vida de la población y creció rápidamente la colocación de productos provenientes

del extranjero, de tal forma que las importaciones permitieron cubrir rápidamente el déficit, provocando la caída de la competencia de la producción interna y el cierre de empresas. Por primera vez en muchos decenios el desempleo se manifestó de manera masiva. Una situación particularmente complicada se manifestó en los complejos industriales de producción de armamento en los cuales se encontraban contratados millones de rusos. El presupuesto estatal se quedaba sin sus fuentes de ingreso tradicionales afectando sectores tan importantes como la ciencia, la cultura, la educación y la salud. El costo social del primer año de reformas económicas radicales fue alto. Sin embargo, las reformas dieron resultados en poco tiempo. Para el otoño de 1992, aunque a pequeña escala, se logró la estabilización de la producción, pero con poco apoyo social. La conformación de pequeñas y grandes empresas privadas y la privatización de empresas estatales (ya sea a individuos en particular o a colectivos de trabajadores en general), puede decirse que fue la principal tarea de la reforma económica. Sin embargo, quedaba pendiente una gran pregunta: ¿de qué forma mantener esta estrategia?, al respecto existían diferentes puntos de vista. La privatización inició en 1992 pero frente a una incapacidad de compra notoria por parte de la población. De ahí que el gobierno decidió darle a cada ciudadano un cheque (*boucher*), que representaba una parte proporcional de la riqueza generada por la sociedad a lo largo de los años, de tal forma que el costo nominal del *boucher* representaba una parte del conjunto de los fondos generados al 1 de enero de 1992 (cerca de 1 trillón 400 mil rublos fueron repartidos en esos términos). Durante el primer año de la reforma fueron privatizadas 24 mil empresas, 160 mil granjas, 15% de los comercios estatales. De esta forma se logró el objetivo principal de la reforma de constituir rápidamente un segmento de propietarios entre la población existente.

Los resultados del primer año de la reforma fueron evidentes, sin embargo, no se pudo lograr el principal objetivo de estabilizar la economía del país. En diciembre de 1992 el VII Congreso de los Diputados del Pueblo retiró de su puesto al

miembro del gabinete E. T. Gaydar y en sustitución del mismo nombró a V. S. Chernomirdin, lo que representó un cambio en la postura sobre el intervencionismo de Estado. Mientras que el primero optaba por una menor intervención, el segundo se manifestó a favor de no retirar la presencia del mismo en la regulación económica. Particular atención se dio a los complejos energéticos, de combustibles y militar a los cuales el gobierno destinó mayores cantidades de recursos. Sin embargo, cada vez más se contaba con menos recursos debido a la caída de la producción nacional y la huida de capitales del país hacia el extranjero debido al temor de pérdidas y a la inestabilidad del país. De tal forma que el gobierno no pudo continuar financiando la nueva etapa en que se encontraba el país. Entonces se optó por buscar mayor apoyo en el extranjero por medio de créditos, préstamos y mayor inversión extranjera, pero sin lograrlo, debido a las condiciones de inestabilidad política existente y a la ausencia de un marco normativo confiable. Sólo el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional respondieron favorablemente. Paralelamente el gobierno emitió bonos de corto plazo, lo que le permitió contar con recursos adicionales. Otra fuente de recursos la constituyó el ahorro de la población en los bancos. Todo esto permitió el control de la inflación, la relativa estabilización de los precios y del tipo de cambio del rublo. Sin embargo, los créditos no se dirigieron hacia el apalancamiento de las reformas y a la solución de los graves problemas sociales del momento. De tal forma que las deudas externas e interna crecían aceleradamente producto de los intereses a pagar. La venta de bonos de deuda se tenía que pagar, lo cual implicaba el pago de grandiosas sumas a los poseedores de los mismos y poco a poco se fueron dando las condiciones para una crisis financiera.

En los años noventa la economía de Rusia se diversificaba, de tal forma que existía la producción de los empresarios privados, la producción estatal, el mercado de valores y la producción municipal, entre otras. Sólo algunos eslabones de la cadena productiva resultaron efectivos, otros sufrieron crisis importantes. Los resultados de los primeros años de las refor-

mas económicas fueron contradictorios. En 1995, cuando se estabilizaron los mecanismos de mercado y el sistema monetario y financiero en Rusia, los volúmenes de extracción de petróleo se ubicaban en 307 millones de toneladas (mientras que en 1971 en 304 millones); los de acero y láminas de acero en 39.8 y 39 millones de toneladas respectivamente (mientras que de igual forma en 1970 se producían 41.9 y 43.1 millones de toneladas). Se llevó a cabo entonces una reestructuración de la industria metalúrgica: se pasó de la producción de acero bajo el método Martin que utilizaba hornos alimentados por gas (característico de un periodo temprano de industrialización) a la producción de acero bajo métodos ácidos utilizados ampliamente por los países industrializados desarrollados. Uno de los más importantes indicadores lo representaba el peso de la esfera de los servicios en la economía, que de 37% en 1980 pasó a 51 % en 1996 (en los países desarrollados representaba 53%). Disminuyó la importación de trigo en 0.6 millones de toneladas aproximadamente en 1995. Cuando en toda la URSS se producían en 1970, 2.2 millones de toneladas, en Rusia, la producción en 1994 se ubicaba en 2.1 millones de toneladas. Bajó la producción de carne y de productos derivados de la carne, aumentando su importación en 1.2 millones de toneladas para 1995. En 1980 era de 0.8 millones de toneladas al disminuir el ingreso real de la población cambió la estructura del consumo, sobre todo disminuyó el consumo de carne y de derivados de carne (dicho índice bajó al nivel de 1970). Contrario a esa disminución, se abasteció a la población con teléfonos, automóviles, computadoras y productos eléctricos, por ejemplo, por cada 100 familias rusas en 1992 existían 21 automóviles, mientras que, en 1994, el número de automóviles aumentó a 26 y, en 1998, a 29. En 1998, debido a la cercanía de las crisis financieras, el gobierno optó por algunos cambios dentro de su gabinete con la finalidad de suavizar el impacto de crisis financiera que se avecinaba. Los subsidios llegaron a tal grado que sobrepasaban el presupuesto de gobierno. En 1998 dichos subsidios fueron anulados y el gobierno se negó a pagar los adeudos generados. Paralelamente fue cancelado el

embargo que había permitido mantener el equilibrio del tipo de cambio más o menos estable entre 1995 y 1998. Para el otoño de 1998, el tipo de cambio del rublo bajó en cuatro veces los ahorros de la población, por segunda vez en siete años se devaluaron, lo que llevó a que se perdiera la confianza de la población hacia los bancos y el gobierno. El sistema bancario quedó bastante debilitado, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial informaron sobre el congelamiento de todos los programas de apoyo a Rusia. Como consecuencia de este entorno bajaron las importaciones y nuevamente surgió la escasez de uno que otro producto. Los miembros del gobierno en turno fueron destituidos y Primakov fue nombrado como nuevo primer ministro, quien proclamó la política de sustentarse en las propias fuerzas internas del país y el logro de un acuerdo social. El rublo nuevamente se apreció ligeramente, las importaciones bajaron fortaleciendo sustancialmente la posición de los productores nacionales se logró disminuir en una proporción similar a dos veces el déficit presupuestal y los gastos de gobierno, fue aniquilada la deuda del gobierno, los adeudos por sueldos y salarios contraídos con la clase trabajadora y los pensionados. En 1999 fue nombrado presidente de Rusia, Vladímir Putin con una nueva estrategia de desarrollo del país.

El inicio de transición económica al mercado, por demás contradictoria, estableció el cambio del lugar y papel de Rusia en la económica mundial. La base de la economía rusa quedó como en el pasado, es decir, en la producción de productos primarios, en particular de petróleo y de gas natural. El atraso de Rusia en comparación con las potencias mundiales seguía siendo notorio ahora más que nunca. A principios del siglo xx el producto interno bruto per cápita para la Rusia europea representaba 22% del nivel de Estados Unidos y, para 1994, representaba apenas un 18%. La posición competitiva de Rusia resultó seriamente disminuida en comparación con los países desarrollados. Si a principios del siglo xx Rusia era considerada en el grupo de las primeras cinco potencias industriales, a finales de siglo ocupaba el lugar 55 y según los indicadores pro-

ductivos el lugar 95 en el mundo. Otro problema consistió en que, al no lograrse la industrialización, el país se colocaba en un camino rápido hacia una sociedad de la información. Del éxito de esta ruta de acción dependía que el país conservara su posición tradicional en el mundo.

DEL RETORNO: AÑO 2000 A LA FECHA

En el contexto de las condiciones de la economía mundial de inicios del siglo xxi, surgen cambios notables en la vida económica de Rusia. La llegada al poder de Vladímir Putin después de un periodo de construcción acelerado y crudo de capitalismo y de la crisis financiera de 1998, comienzan a notarse resultados. Rusia dejó de pedir préstamos, comenzó a pagar sus deudas. En el año 2000 se estableció un único impuesto a los ingresos del pueblo por una cantidad de 13%, bajó el impuesto a las grandes empresas, fueron preparadas leyes para apoyar las pequeñas y medianas empresas, empezó a realizarse la reforma agraria, fueron apoyados aquellos proyectos de ley sobre compraventa de tierra y se instauró una ley de herencias, entre otras iniciativas. Éste fue un importante paso para la formación del mercado en una nueva estructura de la sociedad. Fueron tomadas medidas sobre la limitación de los monopolios. En 2001, dadas las condiciones negativas de las tendencias de la economía mundial, nuevamente se incrementaron los gastos en el sector militar, así como en el desarrollo tecnológico y de nuevos tipos de armamento. Después de EUA y Japón, Rusia puso en operación la supercomputadora que realizaba 1 trillón de operaciones por segundo. Los precios mundiales del petróleo se encontraban al alza, aumentaron los ingresos del presupuesto del gobierno, fue entonces posible pagar a las organizaciones crediticias internacionales, lo que ayudó al desarrollo social. El proyecto de presupuesto para el año 2002 por primera vez en la historia de Rusia permitió el aumento del gasto en educación llegando a ser más alto que el gasto militar. En mayo de 2002 las reservas sobrepasaron 40 mil millones de dólares. El gobierno de Rusia empezó a modernizar los sistemas educa-

tivo y de salud, aumentó el gasto en el desarrollo de ciencia y tecnología, sobre todo en aquellos ámbitos estratégicos para el país. Varias veces se incrementó la pensión de los jubilados y discapacitados, aumentó el salario mínimo de los trabajadores asalariados, el nivel de vida comenzó a mejorar.

Asimismo, la amplia frontera de Rusia les ha otorgado acceso a diferentes mercados y permiten que la economía de Rusia tenga un crecimiento en los bienes y servicios generados (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Crecimiento del PIB y movimiento de contenedores por la vía marítima del país de Rusia de 2000-2014

Año	Crecimiento del PIB (%)	Movimiento de contenedores	INB per cápita
2000	10	31 628	6 798
2001	5.1	609 093	7 336
2002	4.7	777 497	8 010
2003	7.3	960 142	9 231
2004	7.2	1 368 601	10 228
2005	6.4	1 804 410	11 826
2006	8.2	2 265 835	14 923
2007	8.5	2 962 385	16 729
2008	5.2	3 372 105	20 268
2009	-7.8	2 427 744	18 892
2010	4.5	3 199 980	19 833
2011	4.3	3 954 849	21 850
2012	3.4	3 930 515	23 250
2013	1.3	3 968 186	24,070
2014	0.6		24 710

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial, (2016).

Como puede observarse en el cuadro 1, al iniciarse el siglo XXI, es decir, en el año 2000, Rusia logró que su economía alcanzara un crecimiento de 10%, y continuó con esta dinámica de crecimiento con excepción, del año 2009, año en que se presentó la crisis económica de Estados Unidos y que afectó a la comunidad internacional, en ese año Rusia mostró una caída en el PIB de 7.8%. Para el año siguiente, en 2010, volvió a retomar la senda

de crecimiento, logrando un 4.5%, después de este año mantuvo un crecimiento, pero con cifras inferiores, en el año 2011, alcanzó 4.3%, en 2012, 3.4%, en 2013, 1.3%, y para 2014 sólo 0.6%, ello como consecuencia de la caída de los precios del petróleo, situación que frenó el ritmo de crecimiento de la economía.

Es importante resaltar que, del 100 por ciento de las exportaciones de Rusia, 33.3 % corresponde a petróleo crudo y 17.7% están relacionados con productos derivados del petróleo, asimismo 11.3% corresponde a exportaciones de gas natural, y 2.2% a carbón (Shkalyar, 2012). En suma, 51% de las exportaciones de Rusia se concentran en derivados del petróleo, si sumamos las ventas de gas natural y carbón, tenemos que las exportaciones del país se vinculan en 64.5% con el sector de la energía, y por ende, la caída en el crecimiento económico tiene que ver con una alta dependencia en las ventas hacia el exterior.

Hemos mencionado que el crecimiento del PIB en Rusia viene a la baja, asimismo, tuvo tasas negativas en 2009. Dicha dinámica de la actividad económica se reflejó en el tránsito de las mercancías que se mueven por los puertos de dicho país (cuadro, 1). En 2008, Rusia logró mover 3 372 105 contenedores, en el año 2009 la cifra alcanzó los 2 427 744, teniendo una caída de 944 361 contenedores. En el año 2010, se retomó el ritmo de crecimiento en el movimiento de mercancías que transitaban por los puertos de Rusia. Otro punto llama la atención, el Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita de la sociedad rusa se mantuvo al alza contribuyendo a mejorar las condiciones de vida de la población (cuadro 1).

Para continuar fortaleciendo y mejorando las condiciones económicas y de ingreso en Rusia, se observa que ante el escenario adverso que se presenta en los niveles de crecimiento del PIB, se replantean estrategias para impulsar la actividad económica y comercial. Es así que se favorece la ciencia y la tecnología para coadyuvar al impulso de la competitividad de sus sectores productivos. De acuerdo con datos del Banco Mundial (BM), Rusia en 2011 invirtió en desarrollo científico y tecnológico 1.09% del PIB, en 2012 la cifra alcanzó 1.13% del PIB,

siendo la misma cifra en el año 2013, de igual manera en 2011, contaba con 3 125 investigadores dedicados a la investigación en ciencia y desarrollo por cada millón de habitantes, en 2012, fueron 3 094 las personas ocupadas en la investigación, y en 2013, fueron 3 073 los dedicados a la creación de la ciencia y la tecnología (BM, 2016).

DINÁMICA DE RUSIA SEGÚN LOS PILARES DE LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO

La estrategia de Rusia de aumentar los montos del PIB destinados a la investigación y el desarrollo han coadyuvado en mejorar sus posiciones en los pilares de la competitividad. En el cuadro 2, se pueden ver los avances que tiene Rusia en lo que corresponde al pilar de la infraestructura, al pasar del lugar 71 en el año 2008, al 35 en 2015; una situación análoga se presenta en educación superior y capacitación de encontrarse en 2008, en el lugar 51, pasó al 38 en 2015; en lo que respecta a la Preparación Tecnológica en 2008, ocupaba el lugar 74, y en 2015 alcanza la posición 60; en la sofisticación empresarial, de tener la posición 95 en 2008, avanza al lugar 80, en 2015. Los cuatro pilares mencionados son clave para que los países puedan lograr mejoras en sus actividades económicas y de bienestar en la sociedad.

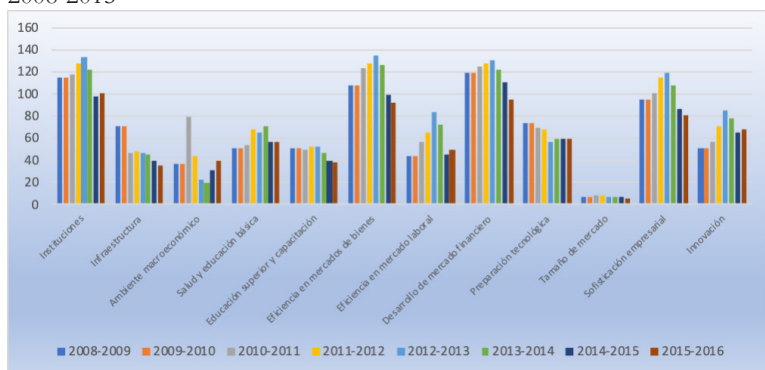
Cuadro 2. Posición de Rusia en el Informe Anual de Competitividad Global 2008-2015

Pilares	2008- 2009	2009- 2010	2010- 2011	2011- 2012	2012- 2013	2013- 2014	2014- 2015	2015- 2016
Instituciones	114	114	118	128	133	121	97	100
Infraestructura	71	71	47	48	47	45	39	35
Ambiente macroeconómico	36	36	79	44	22	19	31	40
Salud y educación básica	51	51	53	68	65	71	56	56
Educación superior y capacitación	51	51	50	52	52	47	39	38
Eficiencia en mercados de bienes	108	108	123	128	134	126	99	92
Eficiencia en mercado laboral	43	43	57	65	84	72	45	50

Pilares	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Desarrollo de mercado financiero	119	119	125	127	130	121	110	95
Preparación tecnológica	74	74	69	68	57	59	59	60
Tamaño de mercado	7	7	8	8	7	7	7	6
Sofisticación empresarial	95	95	101	114	119	107	86	80
Innovación	51	51	57	71	85	78	65	68

Fuente: Elaboración propia con datos del The Global Competitiveness Report 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016. World Economic Forum, (2016).

Gráfica 1. Posición en los pilares de la competitividad del país de Rusia 2008-2015



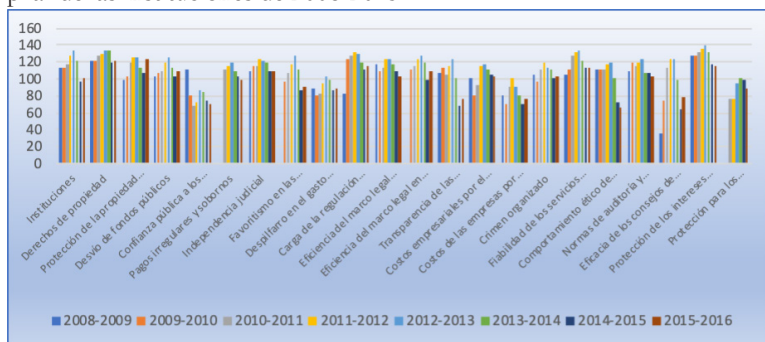
Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

En el cuadro 2 y en la gráfica 1 se observan los avances, así como los retrocesos que se tienen en las posiciones de los pilares de la competitividad por parte del país. Rusia logró avanzar en ocho pilares de la competitividad del 2008 al 2015, sobresaliendo las instituciones, infraestructura, educación superior y capacitación, eficiencia en el mercado de bienes, desarrollo de mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño de mercado y sofisticación empresarial. Asimismo, tuvo una caída en cuatro pilares de la competitividad, los cuales son el ambiente macroeconómico, salud y educación básica, eficiencia en el mercado laboral y en la innovación, este último es un potenciador de la competitividad de la estructura productiva que le

permite al país crear patentes que estimulan más innovaciones y mejoras en los bienes y servicios que se ofertan en los mercados, y de igual manera hacen crecer la riqueza de la sociedad.

Como se ha mencionado Rusia mejora sus niveles de competitividad en ocho pilares, de los cuales consideramos que cinco son de suma importancia para el impulso de la economía y de mejora en las condiciones de vida porque están relacionados con las instituciones, infraestructura, educación superior y capacitación, así como con la preparación tecnológica y sofisticación empresarial. En las gráficas 2, 3, 4, 5 y 6 pueden observarse las mejoras que obtiene Rusia en los pilares mencionados.

Gráfica 2. Indicadores que influyen en la competitividad de Rusia en el pilar de las instituciones de 2008-2015



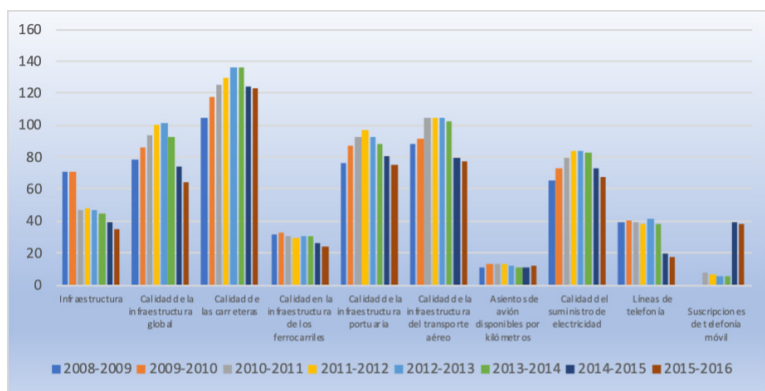
Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

Las instituciones son un pilar importante en las sociedades, a través de ellas se crean las normas y las políticas que le permiten a la población realizar diversas actividades que favorecen la actividad económica (North, 1993; Licona, 2011), así como la convivencia social, de igual manera con su desempeño generan condiciones de certidumbre para todos los actores que forman parte de un país. En la gráfica 2, puede observarse que parte de las mejoras obtenidas por Rusia en los indicadores que conforman el pilar de las instituciones se debe al incremento de la confianza pública en los políticos, a la disminución de los pagos irregulares y sobornos, transparencia

de las políticas del gobierno, comportamiento ético de las empresas y protección de los intereses de los accionistas.

Al contar un país con instituciones que otorgan certeza a todos los sectores económicos, políticos y sociales, se estimula el desarrollo de más y mejor infraestructura que abarata los costos de producción, y asimismo favorece el desplazamiento de personas y bienes que favorecen la dinámica de apertura y permanencia de más empresas, así como la competitividad en procesos y bienes que hacen crecer la economía, así como los niveles de vida de la sociedad. En la gráfica 3 se observa que el indicador de calidad de la infraestructura global de Rusia mejora en los años 2014 y 2015, lo mismo sucede con la calidad de la infraestructura de los ferrocarriles, la portuaria y del transporte aéreo, lo cual les permite tener una mayor conexión con los mercados e impulsar incrementos en el Ingreso Nacional Bruto Per cápita (cuadro 1).

Gráfica 3. Indicadores que estimulan la competitividad de Rusia en el pilar de infraestructura de 2008-2015

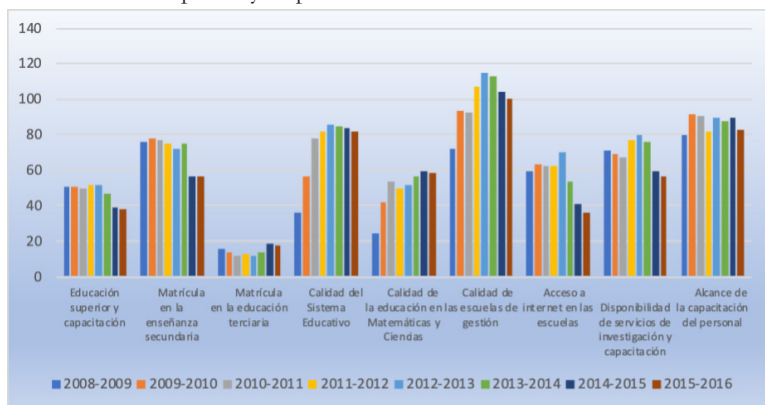


Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

Como hemos mencionado, las instituciones y la infraestructura son pilares que con su desarrollo crean certidumbre entre todos los actores que conforman la sociedad, y de igual manera coadyuvan, para que otros pilares como el de la educación superior y de capacitación favorezcan el desarrollo de actitudes y habilidades entre la sociedad, que le permita incrementar los

conocimientos y escalar en las posiciones de competitividad al contar con una sociedad con mayores niveles de preparación.

Gráfica 4. Indicadores que impulsan la competitividad de Rusia en el pilar de Educación Superior y Capacitación de 2008-2015



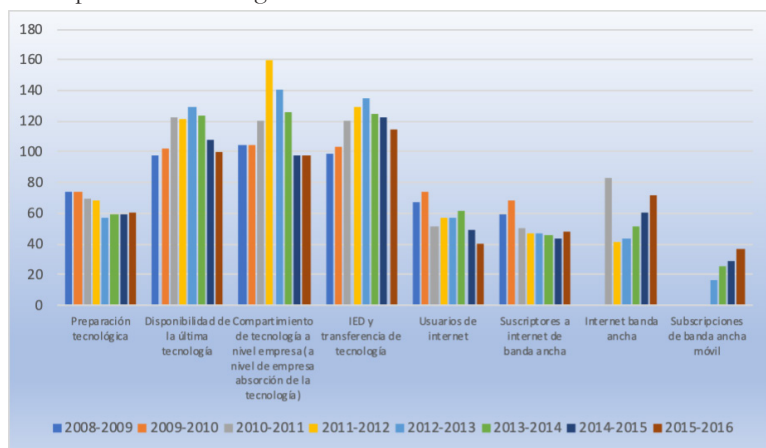
Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

De acuerdo con los datos de la gráfica 4 se puede observar que los indicadores que tienen una evolución favorable en el pilar de la educación superior y capacitación son la matrícula en la enseñanza secundaria, el acceso de internet en las escuelas, así como la disponibilidad de servicios de investigación y capacitación. Sin embargo, también nos damos cuenta de que la matrícula en la educación terciaria cae, al igual que la calidad del sistema educativo y lo correspondiente a la calidad en la educación de matemáticas y ciencia, así como en las escuelas de gestión, mostrando la necesidad de fortalecer dichos indicadores para que la competitividad en dicho pilar pueda seguir creciendo y la economía de Rusia cuente con recursos humanos que impulsen la competitividad.

Si la economía de Rusia logra escalar posiciones en el pilar de educación superior y capacitación, contando con mayores niveles de calidad en el sistema educativo que impacte en las ciencias, así como en las matemáticas, ello puede impactar positivamente en el pilar de preparación tecnológica, que tiene desde el año 2008 al 2015 un comportamiento que oscila a la

baja y alza en todos los indicadores que lo conforman, siendo el correspondiente a los usuarios de internet el único que muestra mejoras notorias. Por su parte, el indicador disponibilidad de la última tecnología muestra un resultado similar para el año 2008 y 2015 (gráfica 5), mostrando con ello que el mercado de Rusia necesita generar condiciones para poder acercar más tecnología de vanguardia en la estructura productiva de la economía del país, al igual que la atracción de Inversión Extranjera Directa que coadyuve en la transferencia de tecnología en pro de alcanzar mayores niveles de competitividad.

Gráfica 5. Indicadores que mejoran la competitividad de Rusia en el pilar de Preparación Tecnológica de 2008-2015



Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

Mencionamos que el pilar de preparación tecnológica es relevante para la competitividad al igual que en el proceso de aprendizaje de tecnologías que impulsen la economía, así como la sofisticación de los negocios para mejorar procesos y bienes.

En la gráfica 6, vinculada con la sofisticación de los negocios, se hace notar que el indicador cantidad de los proveedores locales, mejora posiciones al igual que la calidad de los proveedores locales, lo cual habla de la capacidad de la estructura productiva de Rusia para ofertar bienes y servicios que coadyuven con la competitividad.

Gráfica 6. Indicadores que hacen crecer la competitividad de Rusia en el pilar de Sofisticación de los Negocios de 2008-2015



Fuente: Elaboración propia con base en el World Economic Forum Report, (2016).

Como hemos venido planteando es relevante para Rusia incrementar sus niveles de competitividad, así como la economía, ello porque tiene una población que supera los 140 millones de habitantes, lo cual obliga al país al uso eficiente de los recursos naturales, entre ellos los relacionados con la generación de energía. Entre los recursos naturales importantes localizados en el territorio de Rusia, además del gas natural, del petróleo y del carbón, se reportan los diamantes de los cuales posee la segunda reserva más grande del mundo, y del oro, la tercera. Asimismo, cuenta con el 25% de las reservas mundiales de madera y en recursos acuáticos de los ríos tiene la segunda reserva más importante del mundo (Shkalyar, 2012).

CONCLUSIONES

De lo presentado en este capítulo resalta nuestra propuesta de que la competitividad y la cooperación representan dos aspectos del desarrollo. Uno que caracteriza a la URSS, otro a la Rusia de mercado matizado por un nacionalismo a ultranza en los últimos años. En este texto presentamos en una primera parte la forma en que la estrategia de construcción del país hace énfasis en el fortalecimiento de una industria pesada mili-

tar de desarrollo científico y tecnológico vs. una industria ligera de consumo final debilitada. Este modelo se repite a lo largo de su historia reciente, de tal forma que se explica su retorno a la arena internacional como una economía dependiente del capital externo para la producción de mercancías de consumo final, confirmando un mismo modelo económico de desarrollo, cuya única diferencia se manifiesta en la existencia abierta de la propiedad privada. Dicho modelo, desde nuestro punto de vista, se acerca a los modelos de desarrollo en Asia Pacífico, donde aceptando condiciones de mercado, se justifica la participación de un gobierno fuerte que conduce la economía de forma tal que no necesariamente coincide con las posturas de Occidente y que ha puesto en jaque a la teoría económica convencional.

Ello permite encontrar cierta coincidencia de Rusia con la URSS. Por ejemplo, en los últimos años se ha querido comparar en varias ocasiones la presidencia de Vladímir Putin con la de Leonid Brézhnev, cuyo mandato estuvo marcado por el inicio de la dependencia de la exportación de hidrocarburos y el denominado “contrato social” por el cual el Politburó del PCUS garantizaba a las masas un cierto grado de estabilidad a cambio de la ausencia de conflictos sociales como los que Europa oriental vivió en la década de los sesenta. La consecuencia de todo ello fue el conocido “estancamiento”, un periodo marcado por el inmovilismo ideológico y el aumento del gasto militar mientras la apatía política y los procesos de desintegración de la economía seguían su curso. La ausencia de reformas agravó la situación hasta el desplome definitivo de la URSS, cuando ya eran difícilmente aplicables (Ferrero, 2016).

Borís Kagarlitsky ha definido Rusia en uno de sus últimos libros como un “imperio de la periferia”. Para el conocido sociólogo ruso la paradoja del país consiste en que, a pesar de haber sido económicamente parte de la periferia la mayor parte de su historia como proveedor de materias primas (pieles, grano, hidrocarburos) al centro, Rusia fue al mismo tiempo un gran imperio europeo. Desde Stalin a Jruschov, los dirigentes soviéticos se propusieron que la URSS escapase a su condición de país periférico e incluso que “igualase y superase a Améri-

ca” en sus indicadores económicos. En 1991 Rusia se reintegró oficialmente en la economía mundial como periferia. Con su estrategia de reestatización de sectores clave de la economía, en particular los hidrocarburos, Putin permitió la recuperación parcial de ese estatus. En 2015 Rusia pudo volver a presentarse como potencia internacional frente a las pretensiones estadounidenses de reducirla a mera potencia regional, aunque aún integrada en el sistema-mundo (Ferrero, 2016).

Es así que competitividad y desarrollo en el contexto del país de las estepas del norte han de estudiarse considerando las características históricas del mismo. Si bien en la URSS prevaleció una retórica de cooperación, también es cierto que las condiciones para los negocios en la Rusia actual continúan representando un gran reto, el sistema educativo requiere de una revisión de importancia, la distribución del ingreso tiene que ser sujeto de una mayor atención, el sesgo a la inversión en industria pesada (particularmente militar), tiene que ser atendido como una suerte de enfermedad crónica que deja de lado una vez más la atención a las necesidades individuales de los consumidores. Así como también se requiere de mejorar las condiciones de los negocios particulares para diversificar sus exportaciones ante la concentración de la producción de petróleo, así como a la satisfacción de un mercado interno todavía en espera. Todo ello en búsqueda de una mayor competitividad y verdaderas condiciones de desarrollo considerando elementos estructural sostenibles en el largo plazo.

Una vez más la oportunidad histórica del cambio se vislumbra no sólo por la posibilidad de propiciar un mundo multipolar sino también de colocar la competitividad en la justa dimensión del desarrollo humano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

Banco Mundial (2016). *Indicadores*. Disponible en <<http://datos.bancomundial.org/indicador>>.

BBC (2016). *Las críticas de Putin a Lenin que molestaron al Partido Comunista de Rusia*. Disponible en <<http://www.bbc.com/>

- mundo/noticias/2016/01/160126_putin_partido_comunista_lenin_criticas_vladimir_imperdonable_mr, recuperado el 27 de enero de 2016>.
- Castro Martínez, P. F. (mayo de 1990). “El CAME: economía y política”, en *Comercio Exterior*, 40(5), pp. 395-405.
- CCB (2010). *Temas críticos para la competitividad y la calidad de vida de Bogotá y la región*. Bogotá: Colombia: Planeación Estratégica Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social.
- Danylov, A. A. (2012). *Historia de Rusia desde los tiempos antiguos hasta nuestros días. Preguntas y respuestas* (en idioma ruso). Rusia: Prospekt.
- Dueñas Pulido, A. (2011). “La política exterior rusa con los dos Estados coreanos”, en López Ames J. F. y A. Licona Michel (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: Estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*. México: Universidad de Colima, pp. 171-196.
- European Mangement Forum (1980). *Report on the competitiveness of Eurpean Industry*. Ginebra: Euorpean Mangement Forum.
- Ferrero, Á. (2016). *Rusia, entre la crisis económica y la inestabilidad geopolítica*. Disponible en <<http://www.publico.es/internacional/rusia-tesis-economica-y-inestabilidad.html>>.
- Garay Salamanca, L. J. (2000). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Disponible en <<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>>.
- Guevara, Y. (2015). “Regresa el Concorde. Juventud rebelde”, en *Diario de la juventud cubana*. Disponible en <<http://www.juventudrebelde.cu/suplementos/informatica/2015-10-28/regresa-el-concorde/>>.
- Haguenauer, J. (1990). “La competitividad. una reseña bibliográfica con énfasis en el caso brasileño”, en *Pensamiento Iberoamericano*. Madrid: Sociedad Serrarla Quinto Centenario, p. 17.
- Instituto Nacional de Metrología de Colombia (2015). *Competitividad y calidad de vida mediante Metrología Científica e Industrial*. Bogotá: Colombia.

- Jurado Estrada, J. A. (2005). *Teorías del Desarrollo*. Disponible en <[www.econolink.com.ar/Teorías del Desarrollo](http://www.econolink.com.ar/Teorías%20del%20Desarrollo)>.
- Licona Michel, Á. (2011). *Crecimiento económico, educación y tecnología: Corea del Sur y México*. Alemania: Académica Española.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Argentina: Plaza & Janes Editores.
- Rangel Delgado, J. E. e I. Sheremietiev (1992). “Evolución Reciente de la ExURSS. Una aproximación a los factores del cambio en la sociedad y el gobierno”, en *Gaceta Universitaria. Univ. Aut. de Campeche*. Campeche: Universidad Autónoma de Campeche.
- Rusiamía (2015). Disponible en <http://www.rusiamia.com/cultura_rusa.html>.
- Shkalyar, N. (2012). *Oportunidades de negocio y turismo Rusia-México*. Disponible en <www.embrumex.org/sites/default/files/2013acapulnero.ppt>.
- Shapoválov, A. (2016). Aumenta la pobreza en Rusia a causa de la crisis económica. Disponible en <http://es.rbth.com/economia/2016/01/13/aumenta-la-pobreza-en-rusia-a-cause-de-la-crisis-economica_558881> y Russia Beyond the Headlines. Disponible en <https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/dd/Europe_laea_location_map-es.svg>.
- Ten Kate, A. (1995). “Competitividad comercial de la economía mejicana 1980-1995”, en *Productividad, competitividad internacionalización de la economía*. Santafé de Bogotá: Dane.
- Urrutia, M. (1994). “Productividad y competitividad”, en *Revista Banco de la República* (17), Santafé de Bogotá.
- US Government (5 de marzo de 1985). *Report of the President's commission on industrial competitiveness*. Washington.
- World Economic Forum Report (2016). *Reportes de competitividad de los años de 2008 al 2016*. Disponible en <<http://www.weforum.org/reports>>.

Capítulo 7. El modelo de la Triple Hélice para la innovación como estrategia para el desarrollo local, evidencia de la industria creativa en la ciudad de Shanghai

Daniel Ricardo Lemus Delgado¹ y
Cristóbal Collignon de Alba²

INTRODUCCIÓN: LA NUEVA REALIDAD CHINA Y EL IMPULSO DE LA INNOVACIÓN

Después de treinta años de crecimiento del PIB rondando el 10 % en promedio, la dirigencia del Partido Comunista Chino, en congruencia con el decimotercer plan quinquenal, anunció un ajuste en la proyección de las tasas de crecimiento para ubicarle entre un 6.5 y 7 % anual. Esta meta es reflejo de lo que las autoridades chinas han llamado la “nueva realidad”. Un crecimiento más moderado del PIB chino es solamente la manifestación de los cambios estructurales que plantea esta nueva realidad. En el fondo, a lo que el gobierno de China aspira es a construir una clase media moderadamente próspera. Para ello, se apuesta a un crecimiento económico interno, basado cada vez más en el sector servicios, a la vez que se impulsan la manufactura de aquellos productos con un componente tecnoló-

¹ Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Guadalajara.

² Investigador visitante en la Universidad Fudan de Shanghai.

gico más elevado. Así, lo que presenciaremos en los próximos años es el abandono gradual de un modelo cuyo éxito centró en las exportaciones el motor del crecimiento, para dar paso a otro modelo donde la competitividad china dependerá cada vez más del uso intensivo del conocimiento y la innovación.

En este contexto, una de las principales preocupaciones de las autoridades chinas ha sido la de impulsar una economía basada en el conocimiento como una fórmula para garantizar el crecimiento económico que este país requiere (Wolff, 2007). Si bien es cierto, la modernización en ciencia y tecnología fue una de las cuatro grandes modernizaciones que se planteó desde el inicio del programa de reformas en 1978, solamente en los últimos años se ha convertido en una pieza clave en la estrategia del crecimiento económico (Lemus, 2011). Así, el gobierno chino ha generado diversas acciones dirigidas a impulsar la innovación, la ciencia y la tecnología (Liu y Cheng, 2015).

En particular, existe una política de Estado con la intención de fortalecer el sistema científico y tecnológico y su vinculación con las empresas (Chan, 2015). Además, el gobierno ha diseñado e implementado distintos planes para impulsar la creación y el fortalecimiento de las empresas, especialmente en aquellos sectores en que el conocimiento puede ser una ventaja competitiva (Yang, 2015). Estas políticas se han diseñado no solamente a nivel nacional, sino también a nivel provincial y local. De esta manera, se ha adoptado un enfoque regional para el impulso de la innovación (Lemus y Song, 2015). Éste es el caso de las industrias creativas en la ciudad de Shanghai, las cuales han sido identificadas como una oportunidad para generar un impulso económico en la región.

En este contexto, un modelo atractivo para el impulso de la innovación ha sido el Modelo de la Triple Hélice (MTH), este modelo se centra en el análisis y las interacciones entre las universidades y los ambientes científicos como el primer elemento de la hélice; las empresas e industrias son el segundo elemento, mientras que las autoridades gubernamentales constituyen el tercer elemento (González de la Fuente, 2009). Este modelo supone que las interacciones entre los agentes e insti-

tuciones que conforman la hélice constituyen el impulso para la innovación. Por lo tanto, se supone que la innovación es resultado de las interacciones de estos tres elementos. De este modo, el potencial de nuevos conocimientos, las posibilidades del mercado y las normas e incentivos de políticas públicas generan la innovación. La imagen de una triple hélice es una metáfora con que se expresa una alternativa dinámica al modelo de innovación, mientras se observa la complejidad inherente de este proceso (Etzkowitz, 2003).

Este modelo se ha convertido en un paradigma de innovación en el contexto de las economías neoliberales en que el mercado tiene un rol esencial (González de la Fuente, 2009). Por lo tanto, la idea que se ha extendido es que la innovación requiere contextos específicos caracterizados por una economía abierta, pero con la participación activa del Estado para fortalecer un marco institucional que permita garantizar el cumplimiento de la ley. Desde esta perspectiva, el mérito del modelo y sus posibilidades de éxito dependen de un contexto macroeconómico que favorezca la innovación como resultado de las fuerzas del mercado. Por lo tanto, se espera que las universidades, las empresas y las autoridades converjan en el objetivo común de generar valor desde el uso intensivo del conocimiento, a partir de las posibilidades que ofrece el mercado. En consecuencia, el modelo propone que la interacción entre estos tres actores es esencial para el éxito.

Hasta hoy, la mayor parte de la literatura sobre MTH ha hecho hincapié en la relación entre los tres elementos de la hélice, teniendo en cuenta los casos de países con economías liberales desarrolladas. Sin embargo, ¿puede este modelo funcionar cuando se parte de contextos económicos en los cuales se está experimentando una transición a una economía cada vez más liberalizada, como en el caso de China? En otras palabras, ¿es posible la colaboración entre universidades, empresas y gobiernos cuando los procesos económicos no están completamente liberalizados? ¿Acaso una mayor presencia del Estado no podría distorsionar los incentivos que ofrece el mercado? En concreto, ¿qué resultados se pueden esperar del modelo

en una economía como la China que, a pesar de las reformas económicas emprendidas para su modernización, las estructuras económicas no han llegado a una apertura completa? ¿Qué nos aporta el MTH para comprender la realidad china en su larga marcha hacia la construcción de una economía basada en la innovación y el conocimiento?

El objetivo principal de este artículo es analizar las características del MTH en el caso de las industrias creativas en Shanghai. A diferencia de lo que sugiere la literatura, proponemos que el mercado chino, al no estar plenamente liberalizado, moldea particularmente la interacción entre las empresas, las universidades y el gobierno en forma más positiva, ya que alinea mejor los intereses de todos los actores como consecuencia de un proceso de planificación. De hecho, lo que se observa en China es que no existe una frontera que delimite con claridad los tres elementos que conforman la hélice. Específicamente, en el caso de la industria creativa, la participación activa del gobierno ha sido esencial para posicionar Shanghai como una ciudad en el camino a la innovación. Esto ha sido posible porque la estructura económica aún en gran medida puede ser moldeada por el Estado. Sin embargo, es razonable esperar que en la medida en que la economía avance más a una economía liberalizada, con una mayor participación del sector servicios, dicha posibilidad de moldear las fuerzas del mercado desde las directrices del Partido Comunista serán cada vez menor.

Este capítulo está organizado en tres secciones. En la primera, se realiza una revisión teórica de los elementos del MTH. En la segunda, se analiza cómo funciona el Modelo de Triple Hélice en esta ciudad, destacando “características chinas” del modelo y el impacto que ha tenido en la región. Finalmente, se discuten los resultados encontrados, haciendo hincapié en que una intervención efectiva del Estado es positiva para el rendimiento de las empresas y extraemos algunas lecciones específicas para otras economías de países no desarrollados.

DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE LA TRIPLE HÉLICE DE INNOVACIÓN

El MTH es una propuesta teórica de finales del siglo xx. El trabajo seminal de Etzkowitz y Leydesdorff ha traído una nueva perspectiva sobre los elementos que conforman el proceso de innovación. Estos tres elementos han sido identificados como “gobierno, industria y academia” (Etzkowitz y Leydesdorff, 1998). A la vez, esta aproximación ha sido una oportunidad para explorar los elementos sociológicos de la innovación (González de la Fuente, 2009). Así, la propuesta de MTH es un enfoque “menos economicista” a los procesos de innovación (Albert y Laberge, 2007).

La importancia de la innovación como motor del crecimiento económico ha estado presente en la reflexión teórica derivada de la academia desde la teoría de la economía de Carlos Marx sobre el capital y los modos de producción en el siglo xix (González de la Fuente, 2009). Sin embargo, los estudios de innovación sólo se han profundizado en las últimas décadas. Ahora se busca comprender la innovación como motor de la economía en los mercados liberales. Tradicionalmente, esta aproximación parte de una idea del mercado basada en el principio de “dejar hacer”. Así, desde el siglo xix hasta mediados del siglo xx, el interés en este campo se centró en comprender cómo la innovación podía mejorar las economías a partir de elevar la productividad en los procesos de producción industrial. Actualmente existe un mayor interés para entender a la innovación como pieza clave de la llamada economía basada en el conocimiento. En este contexto, la necesidad de entender las formas de generar más y mejores ideas innovadoras ha creado un terreno fértil para el desarrollo del MTH.

Para Etzkowitz (2008), la interacción entre los elementos que conforman el MTH se origina como consecuencia de una serie de colaboraciones, acuerdos y redes. El supuesto básico es que las esferas de influencia que rodean cada elemento proporcionan factores clave para el desarrollo de la innovación. Esto sucede en contextos geográficos que permiten una

vinculación profunda entre los agentes implicados. Además, el objetivo de la interacción es aumentar la competitividad en una región, a la vez que se generan y aseguran puestos de trabajo y se fomenta la inversión.

La forma en que estos tres elementos de la hélice interactúan se representa alegóricamente como la estructura del ADN. En esta representación mental la composición de dos cadenas ligadas de biopolímero en espiral se sustituye por tres cadenas que se mantienen juntas por las interacciones que constantemente se generan entre ellas. Gráficamente, el MTH se explica como la presencia de tres círculos interconectados que representan los campos de influencia en función del lugar que ocupan al interior del modelo y el nivel de interacción entre ellos. Al final, la interacción es, como la referencia de ADN sugiere, una visión evolutiva de la economía (Etzkowitz y Leydesdorff, 1998; González de la Fuente, 2009; Etzkowitz, 2008).

Desde la perspectiva de la triple hélice, Leydesdorff y Etzkowitz sugiere que las universidades deben desempeñar tres funciones específicas. En primer lugar, las universidades y los institutos de educación superior deben ser los generadores de nuevos conocimientos, a través de la investigación y las actividades científicas, en una disciplina específica del conocimiento. En segundo lugar, estos centros educativos deben comprometerse con la difusión del nuevo conocimiento a través de los procesos educativos en la formación de recursos humanos, lo que debe impactar directamente en la preparación de las nuevas generaciones de profesionistas. La tercera gran tarea de las universidades e institutos de educación superior es su participación en actividades económicas, no sólo como un semillero de nuevos científicos, sino como actores proactivos que colaboran con aquellas industrias en las que se comparte un contexto geográfico específico. Así, se puede pensar que una función más de la universidad es su vinculación con las empresas con la intención de agregar valor a las actividades económicas que dichas empresas llevan a cabo (Etzkowitz y Leydesdorff, 1998)

El segundo elemento de la hélice es la industria. Desde la propuesta del MTH la industria no es solamente la responsable de la producción de bienes que la sociedad demanda, sino también del fomento de nuevas ideas que dan paso a una economía basada en el conocimiento. Desde su concepción, la industria valoró la mano de obra por su capacidad por reproducir lo aprendido de acuerdo con posibilidades concretas derivadas de factores de producción. Sin embargo, lo que hace la diferencia en el modelo MTH es que se incentiva la búsqueda de mano de obra compuesta por “individuos creativos”, para que, en colaboración con los centros universitarios, aboguen por el avance del conocimiento científico con el fin de crear nuevas y rentables fuentes del capital, proceso que es posible a través de la innovación, la investigación y el desarrollo (ID).

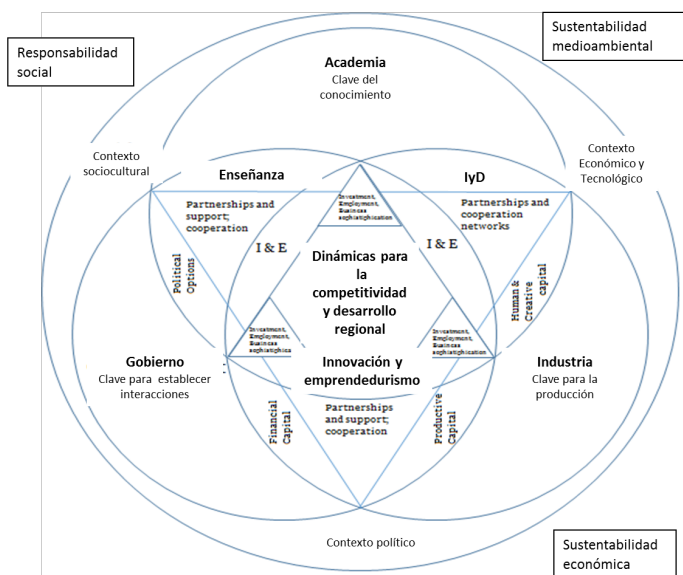
En cuanto al gobierno, la interacción espera que las autoridades gubernamentales garanticen el funcionamiento adecuado de las instituciones, lo cual hace posible una interacción social ordenada, a la vez que permite la implementación del marco legal que otorgue legitimidad a los procesos de producción y de generación de valor. El MTH considera que en la medida en que las autoridades actúan cumpliendo este rol, facilitan el establecimiento de las empresas y actividades empresariales.

La propuesta original del MTH ha ido avanzando presentando ahora interacciones más complejas, profundas y fecundas (figura 1, en la página 297). Así, el poder de explicación visual contempla la inclusión de la interacción esperada entre los elementos en diversos sectores. Esto es lo que Farinha y Ferreira (2012) han denominado la “triangulación del MTH para la innovación”. Esta explicación se basa en un análisis más detallado de la interacción entre los elementos que conforman las hélices de la innovación. Así, las interacciones presentadas al interior del MTH son el resultado de diversos estudios académicos que han ilustrado con mayor claridad el funcionamiento del modelo y las interacciones presentes entre sus unidades, sobre todo en el contexto de los países económicamente desarrollados (Porter y Stern, 2001; Huaihai, Xuping, y Feng, 2011; Kelley, Cantante, y Herrington, 2011; Salvador, 2012;

Nordqvist y Melin, 2003; Gopalakrishnan, Yusuf, Abubakar y Ambursa 2012; Harris, Sapienza, y Bowie, 2009). Entre puntos de intersección referidos por Farinha y Ferreira (2012) se encuentran “Ética” y “Redes de cooperación”.

Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente, es preciso destacar que estas interacciones han sido explicadas en el contexto de economías que han alcanzado un alto grado de desarrollo. Ahora bien, estas mismas categorías se ponen a prueba cuando se enfrentan a la experiencia contemporánea china en el fomento de la innovación. Como es un hecho bien conocido, las estructuras de la economía china no corresponden totalmente a una perspectiva neoliberal, sino a una economía de “socialismo con características chinas”. De ahí la importancia de reconocer cómo en contextos específicos y conglomerados concretos, como el caso de las industrias culturales en Shanghái, el fomento a la innovación inspirados en el MTH es enriquecido desde experiencias singulares. Es importante reconocer cómo estos elementos de interacción que podrían parecer obvios hasta cierto punto, cuando se analizan en otros contextos de economías que no son ni plenamente liberalizadas ni desarrolladas, los resultados encontrados pueden ayudar a comprender mejor las potencialidades del MTH. Particularmente, en el caso chino, los límites definidos con tanto cuidado en la representación gráfica se vuelven borrosos o los actores que actúan sin restricciones cruzan los límites entre ellos. Como se analiza en la siguiente sección, el caso de Shanghái es muy paradigmático en la sociedad china. Por un lado, Shanghái está geográficamente más cerca de Pekín, pero académicamente y económicamente más influenciado por Hong Kong. Además, cuenta con una tradición cosmopolita inmersa en una economía con características chinas. Así, en Shanghái actualmente las industrias creativas desafían el MTH (Fu, 2003; Keane, 2009). Así, probablemente lo que está ocurriendo en Shanghái esté reinventando el MTH conforme a las propias características chinas. Y es posible que a la postre esta reinención haga al modelo más eficiente.

Figura 1. El Modelo de la Triple Hélice para la Innovación



Fuente: Farinha y Ferreira, 2012.

EL CASO DE LA INDUSTRIA CREATIVA EN SHANGHÁI

Con la presencia de asentamientos humanos desde hace más de mil años y con un fondo de ambiente internacional y cosmopolita desde hace casi dos siglos como consecuencia de la implementación los tratados de Nanjing en 1842, la ciudad de Shanghái, al igual que la mayor parte del Este de China ha crecido exponencialmente en las últimas décadas. Actualmente, las autoridades de la ciudad manifiestan un interés para que la región sea reconocida como un centro para el diseño, la innovación y la creatividad.

LA ACADEMIA, UNIVERSIDADES INMERSAS EN LOS PROCESOS CREATIVOS E INNOVADORES

La propuesta de establecer conglomerados de industrias creativas no se originó en la China continental, sino que se expe-

rimentó primero en Hong Kong. Es importante señalar que cuando el concepto de industria creativa llegó desde Hong Kong a Shanghái en el año 2004, el concepto en sí fue asumido con precaución por parte de los funcionarios gubernamentales debido a la posible “carga oculta” que este concepto podría albergar para la sociedad china. La principal preocupación radicaba en la diferencia de enfoque entre las industrias creativas en Occidente, ya que éstas se veían como un detonante para la expansión de una sociedad cada vez más individualista, mientras las industrias creativas de China debían ser vistas principalmente para impulsar el crecimiento económico que beneficiara a la comunidad en su conjunto, sin que esto diera paso a un individualismo galopante. Al mismo tiempo, las industrias creativas podrían ser impulsoras de cambios importantes, ya que estas industrias podrían ser la punta de lanza en el cambio social para desarrollar en las personas su creatividad, en una sociedad tradicionalmente rígida como es la sociedad china en general (Keanu, 2009). Li Huawei (2008) en su trabajo publicado sobre el cambio de las industrias creativas chinas, destaca que lo que ocurre en Shanghái es un cambio que puede afectar la totalidad de China. Desde esta perspectiva, lo que suceda en Shanghái puede tener implicaciones a nivel nacional, ya que esta metrópoli es la cuna del movimiento de China continental (Keane, 2009; White y Sujing, 2012; Yinglin, 2012; Zheng, 2010a).

En este contexto, se ha establecido la Asociación de Industrias Creativas de Shanghái (SCIA, por sus siglas en inglés o *Shanghái Chuangyi Chanye Xiehui* 上海创意产业协会). Esta asociación actualmente tiene la responsabilidad de administrar y regular las licencias para el establecimiento y aprobación de proyectos relacionados con las llamadas industrias creativas. Al mismo tiempo, esta asociación ha propuesto una serie de acciones que podrían encajar con las características chinas para las industrias creativas. Éstas son:

- Investigación y desarrollo de actividades de diseño, incluyendo el diseño industrial, diseño artesanal y diseño de programas informáticos y de cómputo.

- El diseño arquitectónico, incluyendo servicios de ingeniería de diseño, servicios de diseño arquitectónico y diseño de interiores.
- Cultura y medios de comunicación, que incluye las artes escénicas, la radiodifusión, y la producción y realización de películas y series de televisión.
- Asesoramiento y planificación creativa, lo cual incluye investigación de mercado, acciones de consultoría, exposición y servicios relacionados con dicha industria.
- Estilos de vida y tiempo libre, que contempla el deporte, actividades de entretenimiento y esparcimiento, como el turismo y la fotografía (Keane 2009).

La propuesta de estas categorías ha servido de marco de referencia para la generación de estrategias de desarrollo de las llamadas “industrias creativas” (创意产业) en la ciudad de Shanghái. Esta propuesta ha sido aceptada por las autoridades de la ciudad, con lo cual se ha establecido el marco institucional para su fomento y desarrollo, así como ha generado las condiciones para que la iniciativa privada se convierta en parte fundamental del proceso de consolidación de las industrias creativas (Zheng y Chan, 2013).

De este modo, la importancia creciente de las industrias creativas se refleja en los índices económicos. Así, cuando arrancó la década del 2000 no existía un registro de la aportación de estas industrias al PIB de Shanghái. Una década más tarde esta industria representó 2.75 % del PIB y se espera que para el año 2016 alcance 5 %, conforme a las estimaciones del ministro de Cultura Caí Wu.

No obstante, para consolidar este prometedor crecimiento, uno de los retos por resolver para estas industrias es la preparación de recursos humanos altamente capacitados que puedan responder a las cambiantes y exigentes demandas de un sector como el de industrias creativas. Al parecer, el talento creativo es todavía escaso. Lo que algunos investigadores señalan es que aún se observa una falta de empresas y empresarios en la industria creativa. Asimismo, han puesto en evidencia

que el cultivo del talento creativo es difícil, por lo que este hecho se refleja en la falta de talento creativo en la ciudad de Shanghai (China Publishing Medios Journal y Frankfurter Buchmesse, 2014).

Evidentemente, la solución al problema de la generación de talento creativo se encuentra en la consolidación de un robusto sistema de educación. En el análisis del sistema educativo chino, Niu y Stenberg (2003) llegan a la conclusión de que este problema se encuentra en tres factores: la conformidad como un valor que influye en el desempeño de los estudiantes; el fomento del pensamiento analítico sobre las emociones y la sobrevaloración de resultados en las pruebas académicas en lugar de la evaluación de un aprendizaje significativo. En general, aunque la creatividad se ha quedado fuera de las aulas, esto podría estar cambiando (Pang y Plucker, 2012).

El hecho de que la creatividad sea una pieza clave de la innovación y que la consolidación de una economía basada en el conocimiento pasa necesariamente por la presencia de personas altamente creativas no es una situación ignorada por las autoridades chinas. Así, existe una intencionalidad de modificar la enseñanza con la intención de introducir el tema del fomento a la creatividad. Para Pang y Plucker (2012), la forma en que el programa educativo se ha construido desde la introducción de la creatividad es un tema presente en la agenda educativa que se manifiesta en cuatro ejes que pasan de:

- a) Ignorar la innovación a poner mayor énfasis en la importancia de la innovación.
- b) La adaptación a la actualización de la innovación adoptando enfoques locales.
- c) Enfatizar la innovación tecnología a hacer un mayor hincapié en una innovación que contemple el talento creativo de las personas.
- d) Impulsar la innovación individual a un modelo que fomente la innovación colaborativa.

Gradualmente, algunas universidades de la ciudad han asumido medidas para incorporar en los planes de estudios las nuevas

exigencias que demandan las industrias creativas. Conforme a Jin Luo (2014), entre estas acciones se destacan las siguientes:

- La Universidad de Tongji y a través de la escuela de la arquitectura y urbanismo.
- La Universidad Jiaotong con parques de *software* cerca de las instalaciones universitarias.
- La Universidad Donghua de Arte y Moda.
- El Instituto Shanghai Executive, una academia de liderazgo en el distrito financiero de Pudong.
- El Centro de Estudios sobre Información Económica de Asia Pacífico.

Ahora bien, la idea de las líneas que definen las tres hélices que conforman el impulso a la innovación se vuelven borrosas cuando se observa con atención lo que está ocurriendo en Shanghái. Un ejemplo específico lo encontramos en el caso del profesor Lui Wuwei. Él es un reconocido académico en el campo de los estudios sobre innovación, pero al mismo tiempo es director de la Asociación de Industrias Creativas de Shanghái, responsabilidad desde la cual construye un marco legal para la actuación de las empresas que se quieren advocar a las industrias creativas. Es una figura sumamente relevante por la concesión de licencias que puede o no otorgar para las empresas. Así, él representa al mismo tiempo la academia, la constitución del marco institucional y la participación de empresas.

EL GOBIERNO

El gobierno chino es centralizado, con una tendencia muy sólida a mantener una estructura política de “arriba” hacia “abajo”. En este contexto, tradicionalmente las instituciones locales y regionales cuentan con un margen reducido para el diseño e implementación de políticas públicas (Abram, Kirby y McFarlan, 2014). En este contexto, es debido al interés del gobierno central, estimulado por los debates y promoción realizados por el profesor Li Wuwei, que las industrias creativas han recibido tanta atención por parte de las autoridades cen-

trales. Al mismo tiempo, el peso de la planificación centralizada plantea algunos retos para los ejecutores de las políticas locales y los propios empresarios (China Publishing Medios Journal y Frankfurter Buchmesse, 2013; Keane, 2009; Pang y Plucker, 2012; White y Sujing, 2012; Zheng, 2010).

Conforme a Chang (2008) es posible establecer que el impulso gubernamental para el desarrollo y consolidación de las industrias creativas se remonta al año 2000 cuando en la Quinta Sesión Plenaria de la Décimo Quinta reunión del Comité Central del Partido Comunista Chino (PCCH) se anunció el desarrollo de las industrias culturales, lo que dio paso al establecimiento de los primeros marcos e instituciones que más tarde permitirían el despegue de las industrias creativas. En el año 2001, con la introducción del Décimo Plan Nacional Quinquenal de Desarrollo, que contemplaba el periodo del 2001 al 2005, las industrias culturales fueron reconocidas oficialmente por parte del gobierno central. En noviembre de 2002, en el Informe de la XVI Congreso Popular Nacional, se afirma que el desarrollo y mejora de las industrias reforzaba la competitividad de China (Chang, 2008).

En los años siguientes, el avance de las industrias culturales y creativas se consideró como una parte de los intereses fundamentales del gobierno para incentivar el crecimiento económico. Así, para junio de 2003, el gobierno estableció un listado de 36 instituciones culturales que apoyaría de manera prioritaria. Estas instituciones se localizaban en nueve unidades administrativas, entre las que destacaban dos de las municipalidades administradas por el gobierno central, Shanghái y Beijing, y la Provincia de Guangdong. Estos sitios se establecieron como zona de prueba para las unidades de trabajo y para ampliar el desarrollo de las industrias culturales. Dos años más tarde, en la Quinta Sesión Plenaria del XVI Comité Central del PCCH se legalizaron diversas formas de propiedad de las industrias culturales. A su vez, se da la bienvenida al capital privado para invertir en ciertos sectores con la intención de impulsar el crecimiento de actividades económicas que empezaron a denominarse como la economía cultura.

Chang (2008) ha destacado que el Consejo de Estado emitió una nota oficial cuyo título fue “La profundización de las reformas de los sistemas de las industrias culturales”. Este documento tenía la intención de consolidar el marco institucional para el desarrollo de las industrias culturales, a través de una mayor inversión privada en este sector. Esta política de relación permitió que las ideas asociadas a la importancia de la innovación y la creatividad se expresaran con mayor claridad en los foros públicos donde se abordaban estos temas. Así, en la semana de las Industrias Creativas en Shanghai, un orador clave destacó que: “Creemos que el desarrollo de las industrias creativas se trata de la innovación en el pensamiento; esto implica aún más la liberación del pensamiento, junto con la disciplina del mercado y la comprobación de que se trata de un modelo de desarrollo económico transformacional” (Wang, 2008).

Un contexto favorable para la consolidación de una visión positiva de la industria creativa por parte de las autoridades centrales chinas se derivó de la crisis financiera que el mundo experimentó a partir del año 2008. En efecto, los impactos sobre la economía china se hicieron sentir en la caída de las exportaciones y la sensación del derrumbe del sistema financiero mundial como no se había observado desde la crisis mundial de 1929. Este hecho amplió la sensación por parte de la élite burocrática china de la necesidad de transitar de un modelo que había centrado el motor del crecimiento económico en exportaciones basadas en productos cuya ventaja competitiva residía en un uso intensivo de mano de obra y un alto daño medioambiental, a un modelo centrado en el crecimiento interno y la generación de productos de alto valor añadido. Estas directrices emanadas del Consejo de Estado representaron un impulso a la industria creativa de la ciudad de Shanghai que ya se encontraba caminando, porque reconocieron en las industrias creativas y culturales una plataforma invaluable para esta transición (Keane, 2008).

Un ejemplo de la ambición por parte de las autoridades chinas para dar paso a una nueva economía en la que la invención, la innovación y la creatividad debían ser las piezas claves de

este proceso, se encuentra en el fomento a las patentes. Así el doceavo plan quinquenal para los años 2011-2015 el gobierno chino estableció una meta de 3.3 patentes por cada 10 000 personas. Los resultados esperados demuestran el camino trazado hacia el fortalecimiento de una cultura innovadora (KPMG, 2011).

Ahora bien, el contexto internacional desfavorable para las exportaciones chinas desde el 2008 llevó también a la transformación de las actividades económicas de los gobiernos locales en China bajo el paradigma de que dichas autoridades deberían de ser las fuerzas transformadoras de las estructuras económicas chinas a partir del impulso de actividades económicas encaminadas a consolidar el mercado interno y promocionar el crecimiento del sector terciario de la economía china. Estas medidas adoptadas a nivel nacional tuvieron su propia expresión en Shanghái.

Así, el gobierno local se convirtió en lo que Zheng (2010) identifica como un “Estado empresario” y un “Estado de desarrollo local”. Las autoridades de la municipalidad se han asignado la contribución principal para establecer “conglomerados de industria creativas”. Bajo esa concepción, se establece que los gobiernos locales son los responsables de encontrar aquellos sitios que, destinados a la renovación de los espacios urbanos, a la vez que se promueve el crecimiento urbano, se establecen conglomerados con una misma vocación económica y se generan beneficios económicos para el gobierno local (Zheng, 2010). De esta manera, la función de las autoridades locales fue triple; por una parte, como impulsor de las actividades económicas en el sector de la construcción a través de la renovación de los espacios públicos; por otra, como diseñador de conglomerados específicos en espacios urbanos, para la atracción de empresas que eleven su competitividad a partir de las interacciones que pudieran establecer por su cercanía; finalmente, como urbanizadores, generando ingresos al mismo Estado.

La manera en que las autoridades locales participan de esta triple función es ilustrada por Zheng quien explica cómo el

gobierno local de Shanghái tomó nota de los espacios urbanos no utilizados. Posteriormente, estos espacios fueron recolocados en tres categorías: para los artistas, que han buscado espacios más grandes en un lugar tranquilo y cómodo; para las nuevas empresas de la industria creativa, sobre todo extranjeras cuyo modelo de negocio se centraba en tecnologías y servicios; finalmente, para las instituciones educativas y las incubadoras universitarias (Zheng, 2010a). Es importante mencionar que esto ha ocurrido en una estrecha colaboración con la asociación que dirige el ya mencionado profesor Li Wuwei, la Asociación de Industrias Creativas de Shanghái, ésta colabora con la revisión de los nuevos espacios a través de toda la municipalidad de Shanghái.

Es evidente que la manera en que las autoridades de Shanghái han dado un impulso a la innovación se aleja de la visión clásica del MTH. De hecho, lo que se observa es una regulación amplia, una inversión controlada, el impulso de ciertas barreas comerciales y la censura de los contenidos de las industrias creativas. Sin embargo, hasta ahora los resultados se muestran más que alentadores. Así se aprecia un crecimiento exponencial. Más de 60 veces aumentaron en los últimos diez años los ingresos vinculados a este sector. Se pasó de 30 mil millones de RMB en 2003 a 1 807 millones de RMB en 2013 (China Publishing Medios y *Diario Frankfurt Buchmesse*, 2014). De acuerdo con Zheng (2010) por cada 10 millones de RMB invertido en los proyectos de las Industrias Creativas y Culturales, los ingresos tributarios del gobierno se transforman en 2 628 millones de RMB por año.

No obstante, si se observa con atención, es preocupante que probablemente la mayor parte del éxito vinculado a los ingresos relacionados con la industria creativa no se desprenden de manera directa por las actividades propias derivadas de la innovación, el diseño y la creatividad, sino por la especulación sobre las propiedades urbanas. Como lo ha advertido Zheng (2010), más allá de ser un modelo para el fomento de la creación de productos de alto valor añadido a través de las industrias creativas, sino que se derivan de los ingresos en la transformación

del uso de la tierra y proyectos asociados a la construcción que las industrias creativas requieren.

A finales de 2010, conforme las estadísticas de la industria creativa en Shanghái, destaca el hecho de que habían sido autorizados por el gobierno municipal en 14 distritos de la municipalidad 81 parques vinculados a la industria creativa. El área de construcción total es de 2.5 millones de metros cuadrados. En los parques se asientan más de 4 000 empresas creativas, que emplean a más de 80 000 personas. A través de diversos mecanismos casi 7 mil millones de RMB capitales sociales han participado en la construcción (Qin, 2012).

Un ejemplo interesante de la habilitación de estos espacios es la Comunidad de Conocimiento e Innovación (CCI) en el distrito de Yang, en la parte noreste de Shanghái, no muy cerca de las zonas turísticas, las zonas industriales o el distrito financiero. La CCI reúne una serie de centros de Investigación y Desarrollo de diversas empresas multinacionales. Entre éstas se encuentran IBM Global Delibera Center, EMC Development Group, Oracle R & D Center, EBAO Software, VMware y Shanghái Cloud Computing Innovación. Asimismo, cerca del CCI se ubican importantes universidades y centros de enseñanzas. Entre estas universidades se encuentra la Universidad de Fudan, la Universidad de Tongji, Universidad de Shanghái de Finanzas y Economía. En consecuencia, el espacio físico favorece la presencia de redes de proximidad generando un efecto positivo de aglomeración que potencializa las capacidades de innovación de las empresas asentadas en la zona.

LA TERCERA HÉLICE: LA INDUSTRIA

A partir de la experiencia en Shanghái se puede identificar algunas de las tendencias significativas que vinculan la industria, la tercera hélice de la innovación, en este caso concreto. Entre estas tendencias destacan:

- Las industrias culturales se encuentran en una fase importante de crecimiento, lo que ha fomentado una nueva dinámica del desarrollo económico no solamente en Shanghái, sino que es un fenómeno con impacto nacional.

- Las industrias culturales se empiezan a consolidar como consecuencia de la presencia de un capital fuerte, así como las capacidades desarrolladas para la construcción de marca y la promoción de la creatividad cultural.
- Con la ayuda de avance tecnológico las industrias creativas son cada vez más un activo para la modernización de otras industrias, sobre todo en aquellas actividades en que los nuevos productos están orientados a una gama alta del mercado y en los cuales el diseño y la creatividad tienen un peso más importante cada día.
- El capital financiero puede aun involucrarse más en el apoyo de ciertas industrias creativas.
- Las industrias creativas locales van en camino de transformarse en empresas globales y su competitividad internacional va en aumento (China Publishing Medios y Diario Frankfurt Buchmesse, 2014).

Ante este panorama alentador es importante considerar los diversos desafíos que la industria creativa debe superar para consolidar las tendencias positivas mencionadas anteriormente. Entre estos desafíos tal vez el más importante es garantizar un marco institucional para la protección de la propiedad industrial. Así, uno de los problemas más citados es el alto contexto de la piratería (Priest, 2014). La virtual no protección del derecho de autor podría disuadir a los jugadores a continuar con las inversiones que la industria creativa requiere. La imitación de marcas, logotipos, ideas y modelos de negocio e incluso la copia de modelos de publicidad es un lugar común en Shanghai como en toda China en todos los niveles. Según la The National Bureau of Asian Research, la protección de estos valores se producirá cuando la economía del conocimiento y las industrias creativas en China ingresen a una etapa de desarrollo lo suficientemente sólida para proteger sus propias creaciones y las patentes (The National Bureau of Asian Research, 2013). Según sus propias conclusiones, la inadecuada protección de los derechos de autor y de propiedad intelectual ha producido una pérdida significativa de cientos de miles de

millones de dólares por año. Esta cifra ha sido ubicada a un valor aproximado de 300 mil millones de dólares, un volumen cercano al total de las exportaciones de Estados Unidos a Asia. Dado que es imposible determinar con exactitud la cantidad derivada de este fenómeno, la Comisión denuncia que los estudios privados y gubernamentales actuales que miden las estimaciones fallan en diagnosticar adecuadamente la pérdida real derivada del no cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual. Al respecto, el general Keith Alexander, experto en seguridad cibernética y miembro de la Dirección Nacional de Seguridad de Estados Unidos, considerada que se trata de la mayor transferencia de riqueza en la historia (The National Bureau of Asian Research, 2013).

Además, el informe antes mencionado pone en cuestión los millones de puestos de trabajo que no están siendo creados por la actitud laxa en el cumplimiento de la legislación respecto a la propiedad industrial, la pérdida de beneficios para los departamentos de I + D y la disminución de potencialidades para el crecimiento económico. Así, el sentido de la innovación como forma activa de búsqueda de ganancias se ve disminuido.

En el año de 2010, en medio de las críticas por la incapacidad o la complicidad de las autoridades gubernamentales para respetar adecuadamente los derechos de propiedad intelectual que limitan la transferencia de conocimientos en forma efectiva, la ciudad de Shanghái ha sido nombrada como una “Ciudad del Diseño”, como parte del programa Red de Ciudades Creativas de la UNESCO. Este reconocimiento se ha convertido en una parte importante del discurso político y como un factor de venta para el establecimiento de la industria creativa en la ciudad (Lin, 2013).

CONCLUSIONES

El caso de la industria creativa en la ciudad de Shanghái muestra la manera en que la presencia de un Estado con capacidad de acción e intervención en la economía puede alinear los esfuerzos de los distintos actores para consolidar los procesos locales de innovación. Al respecto, la literatura sobre el MTH ha

enfaticado que una relación virtuosa entre los agentes involucrados de la innovación depende de la claridad con la que son definidos los roles y el apego a cada uno de los agentes a estos roles. Sin embargo, el MTH con características chinas pone de manifiesto que la intervención de las autoridades locales, de una manera que va más allá de lo que el modelo mental sobre la triple hélice propone, ha sido benéfico para el impulso de la innovación en las industrias creativas de la región.

Evidentemente, este hecho se desprende de las características particulares de la transición china de una economía planificada a una de mercado, en una visión de mediano y largo plazo, en un proceso de ensayo y error. En otras palabras, así como China ha trazado y recorrido un camino singular para abrir su economía e incorporarse a las tendencias de una economía mundializada, de la misma manera está siguiendo su propio camino en la búsqueda por consolidar un modelo endógeno de innovación. Podríamos decir que las propuestas derivadas del MTH de las economías altamente desarrolladas y liberalizadas es el punto de partida para constituir espacios de innovación, pero no significa que sean ni una camisa de fuerza a la que se deben apegar todas las directrices emanadas del gobierno central o local, ni la meta esperada. Lo que se desprende de analizar este fenómeno es alto pragmatismo con el cual las autoridades shanghainesas han asumido esta búsqueda por establecer y consolidar la industria creativa en el actual proceso de cambio estructural al interior de la economía china.

Este pragmatismo se refleja en dos hechos concretos. Por una parte, en la presencia de un Estado interventor que lo mismo actúa como el agente que establece el marco institucional para alojar compañías vinculadas a la industria creativa, que, como planificador de conglomerados de las industrias creativas, como inversionista, como agente de bienes raíces, como desarrollador de espacios inmobiliarios y como la principal fuerza transformadora del mismo rostro urbano. Es obvio que en el caso de China el gobierno sigue siendo el eje central que facilita, impulsa, promueve y construye estos espacios para la innovación. Al mismo tiempo, se observa que las fronteras

entre las responsabilidades de los elementos que componen cada una de las hélices son difusas. Esto se demuestra, por ejemplo, en el rol multifacético desempeñado por el director de la Asociación de Industrias Creativas de Shanghái, el profesor Li Wuwei. Como en su momento lo comentó el padre de las reformas económicas chinas, Deng Xioping, no importa si el gato es blanco o negro, lo importante es que cace ratones. Lo mismo se puede decir de los actores de la Triple Hélice, no importan si en ocasiones se desempeñan como académicos, empresarios, inversionistas o reguladores, lo importante es que impulsen la innovación como mecanismo de consolidación de las industrias creativas.

En este sentido, la experiencia más significativa que se puede rescatar para otros contextos locales que se encuentran en la búsqueda por crear o consolidar sus propias regiones de innovación es la necesidad de adecuar a las características locales los modelos mentales de innovación que surgieron en contextos distintos, generalmente de los países económicamente desarrollados. Por lo tanto, la adopción del MTH para otras regiones significa la posibilidad de reconocer las características propias, no desde una postura dogmática sino desde un pragmatismo funcional, que permita reconciliar las realidades locales con las propuestas teóricas del MTH. De esta manera, desde nuestra propia realidad, podremos poner en marcha nuestras propias hélices para impulsar la innovación y detonar el crecimiento económico de nuestras regiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Abrami, R. M., W. C. Kirby y F. McFarlan (2014, 03). “Why can’t China Innovate”, en *Harvard Business Review*, marzo 2014. Disponible en <<https://hbr.org/2014/03/why-china-cant-innovate>>.
- Albert, M., y Laberge, S. (2007). “The Legitimation and Dissemination Process of Innovation System Approach: The Case of Canadian and Quebec Science and Technology Policy”, en *Science, Technology and Human Values*, (32), pp. 221-249.

- Chan, J. (2015). "China's Innovation Paradox", en *Perspectives: Policy & Practice in Higher Education*, pp. 23-27.
- Chang, S. (2008). "Great expectations: China's cultural industry and case study of a government-sponsored creative cluster", en *Creative Industries Journal*, pp.263-273.
- China Publishing y Media Journal, y Frankfurter Buchmesse. (2014). *Report on Chinese Creative Industry 2012-2013*. Shanghai: Frankfurter Buchmesse.
- Etzkowitz, H. (2003). "Innovation in Innovation: the Triple Helix of University-Industry-Government Relations", en *Social Science Information*, pp. 293-337.
- Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. Nueva York: Routledge.
- Etzkowitz, H. y L. Leydesdorff (1998). "The Triple Helix as a Model for Innovation Studies", en *Science and Public Policy*, pp. 195-203.
- Farinha, L. y J. Ferreira, (2012). "Triangulation of the triple helix: a conceptual framework", en *Hélice*.
- Fu, P. (2003). *Between Shanghai and Hong Kong: The Politics of Chinese Cinemas*. Palo Alto: Stanford University.
- Gonzalez de la Fuente, T. (2009). "El modelo de Triple Hélice de relaciones universidad, industria y gobierno: un análisis crítico", en *Arbor, Ciencia, Pensamiento y Cultura*, pp. 739-755.
- Gopalakrishnan, K., Y. Yusuf, T. Abibakar y H. M. Ambursa (2012). "Sustainable supply chain management: A case study of British Aerospace (BAe) Systems", en *International Journal of Production Economics*.
- Harris, J. D., H. Sapienza y N. E. Bowie (2009). "Ethics and Entrepreneurship", en *Journal of Business Venturing*, pp. 407-418.
- Huaihai, L., Z. Xuping y Z. Feng (2011). "Regional Innovation System Efficiency Evaluation Based on the Triple Helix Model", en *International Conference on Business Computing and Global Information*, pp. 154-157.
- Jinlao, H. (2014). *Creative Districts in Shanghai*. Heidelberg: Springer.

- Keane, M. (2009). "Creative Industries in China: Four perspectives on Social Transformation", en *International Journal of Cultural Policy*, pp. 431-443.
- Keane, M. (2009). "Understanding Creative Economy: A Tale of Two Cities's Clusters", en *Creative Industries Journal*, pp. 211-226.
- Kelley, D. J., S. Singer y M. D. Herrington (2011). "Global Entrepreneurship Monitor", en *International Conference on Business Computing and Global Informatization*, pp. 154-157.
- KPMG (2011). *KPMG China*. Disponible en <<http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Publicationseries/5-years-plan/Documents/China-12th-Five-Year-Plan-Overview-201104.pdf>>.
- Lemus, D. (2011). *Innovación a la china: la larga marcha hacia la construcción de un modelo endógeno de innovación*. Madrid: Lid.
- Lemus, D. y H. Song (2015). "From National Innovation Policy to Innovation System Construction: The Case of Beijing Changpin District", en Y. Zhang y Y. Zhou (eds.). *The Source of Innovation in China: High Innovation System*, pp. 38-53.
- Lin, Y. (2013). *Shanghai UNESCO City of Design 2013 Development Report*. Shanghái: Shanghái UNESCO.
- Liu, X., y P. Cheng, (2015). "Is China's Indigenous Innovation Strategy compatible with Globalization?", en *Policy Studies*, pp. 1-74.
- Montgomery, L. (2010). *China's Creative Industries: Copyright, Social Network Markets and the Business of Culture in a Digital Age*. Edward Elgar.
- Montgomery, L., y J. Potts, (2008). "Does weaker copyright mean stronger creative industries? Some lessons from China", en *Creative Industries Journal*, pp. 245-261.
- Nordqvist, P., y Melin, L. (2003). "Entrepreneurship in a Modern Network Economy", en *Regional Studies*, 37(4), pp. 211-239.
- Pang, W., y J. Plucker (2012). "Recent Transformations in China's Economic, Social, and Education Policies for Promoting Innovation and Creativity", en *Journal of Creative Behavior*, 46(4), pp. 247-273.

- Porter, M. E., y S. Stern, (2001). "Innovation: Location Matters", en *MIT Sloan Management Review*, pp. 28-36.
- Priest, E. (2014). "Copyright Extremophiles: do creative Industries Thrive or Just Survive in China's High-Piracy Environment?", en *Harvard Journal of Law & Technology*, pp. 467-541.
- Qin, Y. (2012). "Shanghai Creative Industry Human Resource Development Strategy Research", en *Second International Conference on Business Computing and Global Informatization*. Shanghai: BCGIN, pp. 931-934.
- Salvador, E. (2012). "Are science parks and incubators good 'brand-names' for spin-offs? The case study of Turin", en *The Journal of Technology Transfer*, 36(2), pp. 203-232.
- The National Bureau of Asian Research. (2013). *The IP Commission Report: The report of the commission on the theft of American intellectual property*. The National Bureau of Asian Research.
- Wang, J. (2007). "An exploratory analysis of 'cultural' and 'creative' industry 文化产业也创意产业探悉", en H. H. X. Zhang, *The blue book of China's culture: report on developments of China's cultural industry*. Beijing: Beijing Social Sciences Academic Press.
- Wolff, A. (2007). "China's Drive to Innovation", en *Issues in Science & Technology*, pp. 54-62.
- Yang, C. (2015). "Government policy change and the evolution of regional innovation system in China: Evidence from strategic emerging industries in Shenzhen", en *Environment & Planning C: Government and Policy*, pp. 661-682.
- Zheng, J. (2010). "'Creative Industry Clusters' and the 'Entrepreneurial City' of Shanghai", en *UrbanStudies*, pp. 3561-3582.
- Zheng, J. y R. Chan, (2013). "A property-led approach to cluster development: 'creative industry clusters' and creative industry networks in Shanghai", en *Town planning review*, pp. 604-632.

Capítulo 8. Estrategias de desarrollo y políticas públicas en Taiwán

Ernesto Henry Turner Barragán y
Fernando Velázquez Vadillo¹

INTRODUCCIÓN

La situación económica, política y social de Taiwán a principios de los años cincuenta era grave, la isla de Quemoy, que forma la mayor parte de su territorio, había sido bombardeada durante la Segunda Guerra Mundial por los aliados y acababa de ser recuperada por China, después de haber sido ocupada por los japoneses durante medio siglo. Sus posibilidades de desarrollo eran inciertas, no sólo por la pequeñez de su territorio y por su incipiente desarrollo industrial, sino porque, por su confuso estatus político ha pesado sobre esta nueva nación una amenaza constante de invasión y guerra, que se ha prolongado hasta hoy. Su superficie es de tan sólo 36 mil kilómetros cuadrados y sólo una tercera parte es cultivable, por lo que sus recursos naturales parecían escasos para alimentar a una población de cinco millones de habitantes, la cual creció abruptamente en una década en dos millones de personas más debido no sólo a su elevada tasa demográfica sino, sobre todo, por la fuerte migración proveniente de China. Sin embargo, a pesar de condiciones tan adversas, esta nueva nación, no sólo logró superarlas en dos décadas, sino que también logró con-

¹ Universidad Autónoma Metropolitana.

vertirse a lo largo de la segunda mitad del siglo xx en un país plenamente desarrollado que ha venido proporcionando a su población niveles crecientes de ingreso y bienestar hasta alcanzar niveles similares a los de Estados Unidos de América (EUA) y de los países europeos desarrollados, medidos por el ingreso per cápita. Por ello, es un ejemplo a seguir para cualquier nación y puede ser, dadas su dimensión y características, un modelo a seguir, también, para los grandes estados o provincias de algunas naciones subdesarrolladas. El desarrollo de Taiwán, durante la segunda mitad del siglo xx, ha sido sorprendente, la tasa de crecimiento del producto ha superado el 8% en promedio, y la tasa de crecimiento de sus exportaciones ha sido superior al doble. En el periodo 1963-1993 el PIB creció 100 veces, pasando de 2.2 a 220 billones de dólares, mientras que la renta por habitante subió de 166 a 10 566 dólares, multiplicándose por 64 en tan sólo tres décadas; posteriormente, en las dos décadas siguientes el PIB per cápita siguió incrementando hasta alcanzar 39 600 dólares en 2013.

Para destacar la importancia que han tenido las estrategias de desarrollo en Taiwán hemos dividido la historia de su evolución económica en cuatro periodos, de entre quince años: a) de desarrollo asistido, bajo el modelo de sustitución de importaciones, hasta mediados de los años sesenta; b) de desarrollo independiente, bajo el modelo exportador, hasta inicios de los años ochenta, c) de consolidación del desarrollo, bajo un modelo de alcance de las tecnologías de punta, hasta finales de siglo xx, d) de consolidación económica y política, del año 2000 hasta hoy. En este artículo se presenta, no sólo una descripción de las características del modelo económico en las tres primeras etapas, también se estudiará la evolución de los principales sectores industriales y el papel que han jugado como base o plataforma del desarrollo en cada etapa. Además, se intenta explicar el éxito económico particular que ha tenido esta nación para mantener sus niveles de crecimiento y desarrollo a ritmos superiores a los de EUA y los países europeos desarrollados, así como su endeble situación política que, por momentos parece poner en juego todos los éxitos alcanzados.

EL DESARROLLO ASISTIDO Y EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

En 1949 inició la historia moderna de Taiwán, cuando el presidente de China, Chiang-Kai-Chek, fue derrotado por Mao-Tsé-Tung en China, al interior del continente, y emigró a la isla de Formosa acompañado por los restos de su ejército, empresarios y civiles chinos que huían del comunismo (cerca de un millón de personas), y fundó la República Nacional de China, también conocida como Taiwán. Así, esta parte del territorio chino que estuvo ocupado por Japón durante la primera mitad del siglo xx, conocería a partir de la segunda mitad, un desarrollo independiente.

Durante su primera etapa de desarrollo hasta mediados de los setenta se establecieron dos grandes ejes de promoción económica: el primero, de carácter interno, consistió en la realización de una reforma agraria y la promoción de la industria ligera mediante la implantación del modelo de sustitución de importaciones. El otro eje, de carácter externo, se conformó por la ayuda externa, la protección militar y el apoyo otorgado a la naciente república por parte de Estados Unidos de América, como parte de su lucha contra el comunismo.

La reforma agraria sentó las bases de la modernización, ya que liquidaba las estructuras arcaicas anteriores y las bases de poder de los terratenientes, de los caciques y de los comisarios locales. En su lugar, se aplicó una política agrícola activa e intensiva, destinada a aumentar la superficie cultivada y a elevar sus rendimientos. Hacia 1953, con los planes cuatrianuales, se puso en marcha la política de industrialización que se apoyaba en la concertación con el sector privado a fin de desarrollar las industrias ligeras y las estratégicas, por medio de una política amplia e indiscriminada de sustitución de importaciones. La ayuda externa, por su parte, fue indispensable inicialmente para que esta nación pudiera sobrevivir. En términos económicos representó 6% del producto y la tercera parte de las importaciones al inicio de la década de los cincuenta, posteriormente su peso fue disminuyendo paulatinamente, hasta

desaparecer en los años setenta. En lo político, no bastó con el apoyo inicial de la séptima flota y su asesoría militar, ya que, en 1955, después de los bombardeos chinos de la isla de Quemoy y la inminencia de que se produciría una invasión por parte de China Popular, el presidente Eisenhower solicitó y obtuvo la autorización del uso de la fuerza atómica en contra de China si se producía la invasión. Bajo estas endebles bases, no obstante, Taiwán fue creciendo durante los primeros 15 años, a tasas muy altas, de 8%, prosperando hasta abandonar los signos del atraso y de la miseria, dando el primer paso en su desarrollo.

En 1965, el país ya había cambiado drásticamente, su población había aumentado hasta alcanzar doce y medio millones de personas y el sector primario trabajaba prácticamente a toda su capacidad. Se cultivaban un millón de hectáreas, 28.3% del territorio, destinando la mitad de la superficie al cultivo del arroz, 10% a la caña de azúcar y el resto a los demás cultivos, entre los que sobresalían: las papas, la soya, la mandioca, los plátanos, la piña y el té. La explotación de los bosques se extendía a dos millones de hectáreas, en ellas se obtenían 400 mil metros cúbicos de madera de hinoki y un millón de hectáreas de otras especies, tales como el bambú y el alcanforero. A pesar de la escasez de pastizales, la reserva ganadera contaba con 400 mil cabezas de bovinos y 2 millones de cerdos, si bien la dieta proteica se sustentaba principalmente en el pescado, cuya captura, en 1964, fue de 377 mil toneladas. Por otra parte, también se aprovechaban a fondo los recursos energéticos, ya que se produjeron más de 5 millones de toneladas de carbón, 210 millones de pies cúbicos de gas natural, y se generaron 1.2 millones de kilowatts, de los cuales 40% provenían de fuentes hidráulicas. Asimismo, florecía una industria ligera sustentada, principalmente, en la elaboración alimentos, prendas de vestir, textiles, calzado y plásticos. El grado de desarrollo industrial alcanzado en esta etapa quedó plasmado en la evolución de la composición de la balanza comercial de 1952 a 1960, ya que el porcentaje de productos industriales exportados aumentó de 8 a 32%. Por el lado de las importaciones, en el mismo periodo, las compras de bienes de capital se incrementaron de 14.2 a

27.9%, mientras que las de bienes de consumo disminuyeron de 19.9 a tan sólo 8.1%. A pesar del éxito alcanzado en esta primera etapa, las posibilidades de desarrollo parecían cerrarse, tanto por la elevada densidad geográfica y el uso intensivo, a plena capacidad, de los recursos de la isla, como por el hecho de que el modelo de sustitución de importaciones tendía a generar un déficit en la balanza comercial a medida que se intentaba alcanzar niveles crecientes de industrialización. Por otra parte, el retiro de la ayuda externa, desde mediados de los años sesenta, ya no permitía una compensación parcial del déficit externo. Por tanto, el gobierno se vio obligado a modificar su estrategia de desarrollo inicial, pasando, por tanto, en la siguiente etapa, a impulsar un modelo exportador.

EL MODELO EXPORTADOR. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS LIGERAS EXPORTADORAS

El modelo exportador suele constituir la segunda fase en las etapas de desarrollo de un país o de una región, debe adoptarse cuando hay indicios de que las industrias ligeras básicas han madurado y pueden sobrevivir a la competencia exterior, entonces los gobiernos deberán orientar su política a la exportación. Si los sectores primarios y las reservas territoriales se han empleado, además, a toda su capacidad, como sucedió en Taiwán, entonces la adopción del modelo exportador resultará forzosa. En esta segunda etapa el país debe: a) aprovechar la ventaja de la mano de obra barata y sus recursos naturales específicos, agregándoles valor, b) evitar la competencia directa y la confrontación tecnológica, c) propiciar la colaboración con la inversión extranjera, d) desarrollar la producción complementaria, e) dar apoyo a la comercialización internacional del producto, e) fortalecer la competencia y el sistema libre de mercado para lograr el sano desarrollo de la empresa.

Adicionalmente, el gobierno deberá evitar la corrupción velando por un sano desarrollo de la empresa pública. Sus recursos deberán concentrarse en el desarrollo de la infraestructura y del sistema educativo. Asimismo, la conducción del desarro-

llo empresarial por parte del gobierno se verá favorecida si se adopta un sistema financiero de crédito. Finalmente, si el mercado no logra propiciar el desarrollo de los sectores estratégicos, el gobierno deberá intervenir creando empresas públicas, que empleará como palanca del desarrollo. En Taiwán, el gobierno elaboraba más de la mitad de la producción industrial del país en 1952, mientras que en 1972 el Estado poseía sólo la quinta parte de las capacidades industriales nacionales. A mediados de los años ochenta, su participación se redujo a tan sólo una décima parte. A pesar de esta progresiva y drástica reducción en sus niveles de participación directa, vale la pena mencionar que el Estado controló la producción y los precios de bienes estratégicos, como el petróleo y el acero, y que ha mantenido una importante participación en el desarrollo de los nuevos sectores de punta, como veremos en las siguientes secciones.

Para transitar del modelo de sustitución de importaciones al modelo exportador, el gobierno aplicó una serie de políticas públicas: inicialmente devaluó la moneda en 60%, y concedió apoyos y créditos a las empresas exportadoras, posteriormente, en 1965, creó las zonas de procesamiento de exportaciones, también conocidas como empresas maquiladoras. Los primeros grandes sectores exportadores promovidos fueron las industrias de hilados, elaboración y confección de textiles, de calzado, de plásticos, de juguetes y el ensamble. En 1970, las exportaciones de productos industriales alcanzaron 80% del total.

El periodo comprendido entre 1963 y 1980 fue el de mayor crecimiento en la historia del desarrollo económico de Taiwán. Aun con las crisis energéticas de por medio. La tasa de crecimiento anual fue de 10% en todo el periodo, de un bajo índice de inflación, una reducida tasa de desempleo y acumulando vastas reservas de divisas y una ínfima deuda externa (Ríos, 2005).

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: EL TEXTIL Y LAS PRENDAS DE VESTIR

Evolución del consumo de los hilados o fibras textiles. El consumo de fibras, consecuente con la evolución del ingreso y

del consumo mundiales se aceleró considerablemente en la segunda mitad del siglo xx, por lo que pasó de 10 millones de toneladas, en 1950, a más de 38 millones, en 1990. Al mismo tiempo, se produjo un continuo desplazamiento de las fibras naturales de algodón y lana por las fibras químicas artificiales. El algodón bajó de representar 67% del consumo total, en 1960, a 47%, en 1989, y la lana, redujo su consumo relativo de 10 a 5%. El consumo de las fibras químicas, en la actualidad, representa la mitad del consumo, las fibras naturales representan la otra mitad.

Evolución del consumo de la industria textil y de prendas de vestir. Al estudiar el crecimiento mundial de la producción de textiles y de las prendas de vestir, entre 1955 y 1963, se observa un suave crecimiento, ya que el consumo se incrementó de 5 mil millones de dólares a 9 mil 300 millones. Posteriormente, se observa un crecimiento acelerado que se va reduciendo paulatinamente. Entre 1963 y 1973 el consumo se cuadruplicó, entre 1973 y 1980 se triplicó y en los años ochenta sólo se duplicó. El dinamismo del comercio de las prendas de vestir fue mucho mayor que el de los textiles, ya que, en 1955, representaban menos de 15% del consumo conjunto total; en 1963, representaban 30% y, en 1989, absorbían ya la mitad del comercio, 98 mil millones de dólares, de un total de 196 mil millones. Las industrias textiles y de prendas de vestir han sido, tradicionalmente, una de las palancas de desarrollo empleadas por los países atrasados para alcanzar el desarrollo, ya que los países que poseen abundancia del factor trabajo suelen tener ventajas comparativas para el desarrollo de esta industria siempre y cuando sean capaces de acceder a los niveles tecnológicos de frontera.

La industria textil y de prendas de vestir ha sido uno de los sectores clave en el desarrollo de Japón y en el desarrollo de tres de los llamados tigres asiáticos: Hong-Kong, Corea y Taiwán. En 1960, los textiles representaron la cuarta parte de los productos manufacturados en Japón y cerca de la mitad de sus exportaciones; mientras que, en 1989, sólo representaron 5% de sus manufacturas.

Estados Unidos, Europa y Japón absorben la mitad de las importaciones, sin embargo, la Comunidad Económica Europea (CEE), ha sido a la vez un gran exportador, ya que sus ventas de textiles representan 40% de las exportaciones totales y sus ventas de prendas de vestir 30% de las exportaciones totales, mientras que las de EUA y Japón considerados conjuntamente, apenas representaron 10% de las exportaciones totales de textiles y 3% de las exportaciones totales de prendas de vestir. En prendas de vestir, EUA fue el país más deficitario, en 1989, con un déficit de 25 mil millones de dólares que representaba 68% del total.

La penetración de los países en desarrollo en el mercado mundial de textiles y prendas de vestir es un dato, ella ha favorecido principalmente a cuatro países, Hong Kong, Corea Taiwán y Turquía, quienes realizan 22% de las exportaciones mundiales de textiles y 52% de las exportaciones mundiales de prendas de vestir. Aunque la CEE, tomada en conjunto fue el principal exportador, en 1989, con 15% del total mundial, Corea del Sur exportó 10%, China 8%, Hong Kong 7%, Taiwán 6%, EUA y Japón 5%, cada uno, seguidos por Turquía, la India y Tailandia, ellos exportaron 4%, cada uno.

Aun en los años noventa este sector parece ser uno de los sectores clave en el desarrollo de algunos países, ya que, en 1989, representó: 55% de las exportaciones de Bangladesh, 45% de las exportaciones de Pakistán, 32% de las exportaciones de Turquía y 24% de las de China. En el caso de Hong Kong, su peso disminuyó de 43 a 32% y en el de Corea, de 27 a 23%.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LA INDUSTRIA DEL CALZADO

Las trayectorias de expansión de las industrias del calzado en Taiwán y Corea son similares, ambas se convirtieron en industrias exportadoras por excelencia, exportando en 1986, respectivamente: 70 y 90% de su producción, con un valor que rebasaba los dos mil millones de dólares. Sus exportaciones eran

tan sólo de 10 millones de dólares, en 1969, multiplicándose 75 veces en una década. A principios de los años ochenta superaron el millón de dólares, por lo que sus exportaciones se multiplicaron más de 200 veces en sólo 18 años.

La expansión de la industria del calzado en Taiwán tuvo como punto de partida la decisión de Mitsubishi, empresa japonesa líder en el comercio con EUA, de relocar su manufactura de sandalias de plástico, de Kobe a Taiwán. Hacia 1971, entre 50 y 70 fábricas producían calzado de plástico para exportación, que comercializaban a través de las empresas comerciales japonesas, quienes identificaban empresarios locales capaces y responsables para promover la producción e incrementar el monto de sus exportaciones. La proliferación de la subcontratación y la rápida expansión de las exportaciones, unida a la amplia diferenciación del producto y a la fuerte competencia en precio y calidad, creó una industria organizada que subdividió el proceso entre firmas independientes, promoviendo la desconcentración y el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. En 1974, el valor de las exportaciones era similar para ambos países: 190 millones de dólares para Taiwán y 182 millones para Corea. Sin embargo, la concentración era mucho más alta en Corea, ya que sólo había 13 firmas exportadoras. En Taiwán las empresas exportadoras eran 288. El valor de las exportaciones de Taiwán, en 1985, fue de 2.3 mil millones de dólares. Corea alcanzó una cifra similar hasta 1986, 2.1 mil millones de dólares. El número de empresas que realizaron esas exportaciones fue de 1 140, en el caso de Taiwán frente a sólo 83 para el caso de Corea, el número de productores fue también mayor en Taiwán, 20 597, frente a sólo 5 300 para Corea.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LA INDUSTRIA DEL JUGUETE

La internacionalización de la industria del juguete en Taiwán inició en los años sesenta, respondiendo a los incentivos que ofrecía el gobierno, muchas fábricas de juguetes fueron insta-

ladas con capital extranjero para el ensamble de componentes importados. Al inicio, predominaban los productos fabricados en plástico, posteriormente la industria se fue expandiendo hacia la fabricación de productos inflables, juguetes varios y electrónicos. A lo largo de los años sesenta las exportaciones crecieron lentamente, pero, en los años setenta, muchos de los grandes fabricantes de Japón y de EUA, los países líderes en la industria se mudaron debido a los incrementos salariales en sus respectivos países. Taiwán fue uno de los países favorecidos debido a los bajos costos salariales y la capacidad que mostraban sus trabajadores, la solidez de sus industrias petroquímica, elaboradora de plásticos y textil, los incentivos que ofrecía el gobierno y a que el país formaba parte del Sistema Generalizado de Preferencias de EUA. Ese país constituye desde hace muchos años su principal mercado. En esa época Japón era el más grande exportador mundial, al empezar a perder sus ventajas competitivas trasladó una parte de su producción hacia su vecino más próximo, Taiwán. Las exportaciones de juguetes de Taiwán aumentaron en 50 veces, entre 1970 y 1987, de 22 millones de dólares a más de unos mil millones de dólares, con un crecimiento promedio anual de 26%. En ese año Taiwán fue el segundo exportador mundial después de Hong Kong. En 1988, las exportaciones de Taiwán cayeron drásticamente, hasta 746 millones de dólares, como resultado de la reevaluación de la moneda de 1986. De 1988 a 1989 las exportaciones a EUA, como porcentaje del total, bajaron de 63 a tan sólo 44 por ciento.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO INDUSTRIAL: LAS ZONAS DE PROCESAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Hacia mediados de los años sesenta la fuerte apreciación del dólar y los incrementos salariales tanto en EUA como en Japón, motivaron un impulso de relocalización de los procesos productivos intensivos en mano de obra, promoviendo así la creación de zonas de procesamiento de exportaciones, en Taiwán, y de empresas maquiladoras, en México, que tenían un

fuerte carácter de enclave, ya que no tenían encadenamientos con las economías locales, por lo que la casi totalidad de insumos utilizados provenían del exterior. Los principales atractivos que ofrecen a un país receptor se aprecian, en general, por la cantidad de empleo que ofrecen, el valor agregado que aportan y la cantidad de divisas que generan, aunque pueden convertirse en un elemento promotor adicional del desarrollo.

La escala de la industria de procesamiento de exportaciones de Taiwán, y de la industria maquiladora mexicana puede apreciarse por la magnitud del capital y de los trabajos empleados. Así, en las empresas de procesamiento de exportaciones de Taiwán, en 1966 se utilizaron 1 215 empleados y 10 millones de dólares de capital, y en 1975, 66 mil empleados y 102 millones de dólares. La industria maquiladora de México, por su parte, en 1966, utilizó 3 107 empleados y en 1975, 67 mil empleados y 494 millones de dólares de capital. Así, si bien en 1975, ambas industrias son comparables por la cantidad de empleo utilizado, la industria maquiladora mexicana tenía una intensidad mucho mayor en el uso del capital, casi cinco veces mayor. En ese año el valor agregado generado en Taiwán, fue de 79 millones de dólares, frente a 169 millones de dólares generados por la industria maquiladora mexicana. El valor de las divisas generadas fue de 102 millones de dólares y de 174 millones respectivamente, para Taiwán y para México, y el valor de la producción bruta de 248 y 549 millones de dólares, en Taiwán y en México. Comparativamente, una intensidad de capital cinco veces mayor, permitía a la industria maquiladora mexicana la obtención de una producción bruta y un valor agregado sólo dos veces mayor al producido por la industria de procesamiento de exportaciones de Taiwán y genera sólo 72% más de divisas.

En 1989, en México se utilizaron 430 mil empleados y 3.3 mil millones de dólares de capital, mientras que en Taiwán se utilizaron tan sólo 73 mil empleados y 199 millones de dólares de capital. Ello muestra una escala laboral cinco veces mayor y una escala de capital 15 veces menor para México que se tradujo en una intensidad de capital tres veces superior en

México (de casi 9 millones por empleado, en México, frente a casi 3 millones por empleado, en Taiwán). Sin embargo, el valor agregado obtenido en México fue solamente de 821 millones de dólares, las divisas obtenidas fueron de 857 millones de dólares y el valor de la producción bruta fue de 3.5 billones de dólares, frente a un valor agregado de 504 millones de dólares, un monto generador de divisas de 587 millones de dólares y un valor bruto de la producción de 1.1 billones de dólares, lo que muestra una eficiencia y productividad mucho mayor de los factores en Taiwán, ya que a pesar de tener una escala laboral cinco veces mayor y una intensidad de capital tres veces superior, en México sólo se generó 60% más de valor agregado y de divisas, y una producción bruta del triple, que reflejó un uso mayor de materias primas importadas.

En efecto, mientras que en Taiwán la productividad se incrementó en forma notable, de 0.21 en 1966, hasta 15.08 en 1989, en México la productividad permaneció estancada, de 1975 a 1989, fluctuando entre 6.79 y 8.17. Como consecuencia, el valor agregado por empleado en Taiwán se incrementó notablemente como también los salarios promedio mensuales que pasaron de 20 dólares en 1966, a 150 en 1989. En México el salario promedio mensual se incrementó sólo de 99 dólares en 1966, a 128 en 1981, y se redujo a partir de esta fecha hasta llegar a 57 dólares en 1987, volviendo a aumentar en los siguientes dos años, hasta llegar a un valor de 74 dólares en 1989. También, se observa que los encadenamientos con la economía local se han mantenido en México en menos de 2%. En el caso de Taiwán, en cambio, se incrementaron de 12.4% en 1967, a 28% en 1979, para disminuir hasta 14% en 1989.

Las zonas de procesamiento de las exportaciones, tan criticadas por ofrecer bajos salarios y malas condiciones de trabajo, se convirtieron en una plataforma complementaria de desarrollo en Taiwán, al contribuir a la generación de empleo y de divisas. Además, por su intensidad en el empleo de trabajo femenino coadyuvaron al abatimiento de las tasas de crecimiento demográfico, elevando el ingreso familiar, mejorando, con ello, el grado de alimentación, salud y educación en el hogar.

Aún si los salarios ofrecidos al trabajo femenino en este sector son bajos, ellos representan un importante aumento en los ingresos familiares, con respecto a la situación, en que sólo el jefe de la familia trabaja. En los hogares donde trabajan el padre y la madre se tienen mayores ingresos y el número de hijos promedio es menor, de manera que, aunque ahorran más, también consumen más e invierten en capital humano, dedican una mayor proporción de su ingreso a educarse, capacitarse, mantenerse saludables y a crear una reserva de ahorro para el retiro. El incremento en el empleo y en el ingreso familiar tuvo un efecto multiplicador sobre el consumo interno, ya que, con el incremento del ingreso, el consumo y el ahorro internos se fueron diversificando la industria y los servicios públicos. Por ello, aunque los altos ritmos de producción y el abatimiento de las tasas demográficas condujeron, en Taiwán, al pleno empleo y al aumento de los salarios, los incrementos en la productividad fueron mayores, por lo que contribuyeron a mantener la rentabilidad.

Como se observa en el cuadro 1, las tasas de crecimiento fueron muy altas para el periodo 1960-1980, lo que permitió reducir aún más las bajas tasas de desempleo de 1960. Ello generó un movimiento al alza de los salarios y de los ingresos que provocó un incremento más que proporcional en el ahorro. Los ahorros se canalizaron como inversiones dentro del país, generando incrementos en la capacidad productiva. De esta manera, tanto el capital físico como el humano crecieron rápidamente y con ellos la productividad de los factores y sus precios, por lo que aumentaron tanto los ingresos de los trabajadores, como la rentabilidad de las empresas. Los efectos del modelo exportador se perciben claramente en la variación de la relación exportaciones/PIB e importaciones/PIB que incrementaron de 18.4 a 42% y de 21 a 40%, respectivamente, lo que representa un alto grado de integración a la economía mundial. De 1960 a 1980, la integración de Taiwán a la economía mundial tuvo claros efectos multiplicadores y de acarreo de la economía interna muy claros, así lo muestran los incrementos relativos del ahorro y de la inversión. Ello permitió

que los sectores exportadores afrontaran con éxito la competencia internacional y fueran adquiriendo independencia respecto a las variables internas.

Cuadro 1. Desempeño del Modelo Exportador de Taiwán: 1960-1990. (Tasas de crecimiento y porcentajes)

Período	1961-1970	1971-1980	1981-1990
Producción			
PIB	10.0	9.5	8
Desempleo	2.9	1.5	2
Inversión Bruta/PIB	22.9	30.4	22
Ahorro/PIB	21.8	31.8	35
Balanza de Pagos			
Exportaciones/PIB	18.4	42.0	51
Importaciones/PIB	21.0	40.0	38
Balanza Corriente/PIB	-0.5	1.4	12
Excedente Fiscal			
Gasto del Sector Público/PIB	23.7	24.3	24
Excedente Fiscal/PIB	2.4	6.7	6

Fuente: Liuh, C. Y. (1992).

El grado del éxito alcanzado por Taiwán en los años ochenta se manifiesta en los excedentes anuales de la balanza corriente cercanos a los 12 mil millones de dólares, 120 mil millones a lo largo de la década, y en el excedente del ahorro sobre la inversión que hizo de este país el segundo inversor mundial. Al mismo tiempo, se percibe un manejo sano de las finanzas públicas y un gasto mesurado y eficiente del sector público, ya que Taiwán ha venido modernizando su infraestructura y ha tenido una política activa de formación de capital humano y de promoción del desarrollo.

EL MODELO DE ALCANCE TECNOLÓGICO: 1983-1990

A principios de los años ochenta la eficacia de las estrategias adoptadas por Taiwán mostró sus resultados. De 1949 a 1966, bajo el modelo de sustitución de importaciones, el país logró un

nivel básico de desarrollo que le permitió modernizar y fortalecer la agricultura, explotar sus recursos extensivamente y promover una industria ligera dirigida, principalmente, a abastecer el mercado interno. De 1967 a 1982, bajo el modelo exportador, el país se abrió al comercio internacional y promovió las exportaciones de sus industrias más competitivas, las que empleaban intensivamente mano de obra: los textiles, el calzado, el juguete y las zonas de procesamiento de las exportaciones o empresas maquiladoras. Con ello, pudo superar la falta de divisas inherente al modelo de sustitución de importaciones, la cual se presenta en la fase intermedia, al tratar de sustituir importaciones de bienes de capital. La nueva estrategia introdujo en las industrias exportadoras una cultura de excelencia productiva, ya que las exportaciones sólo podrían mantenerse y aumentar con el mejoramiento de la calidad y los aumentos de productividad que permiten mantener precios competitivos. Esta cultura se propagó de los sectores líderes a los otros sectores y por emulación al gobierno, quien también buscó la eficiencia en el empleo de los recursos, así como a la sociedad, que prefirió el consumo mesurado y el ahorro al consumo dispendioso.

La eficacia de las estrategias implementadas por el gobierno quedó patente a finales de los ochenta, cuando Taiwán, después de superar los choques petroleros, logró superávits comerciales anuales superiores a los 10 mil millones de dólares y se convirtió en el segundo inversor mundial, después de Japón. El éxito logrado durante la primera mitad de esa década se debió a la adopción del modelo exportador, a la apertura económica y a la orientación de la inversión hacia las industrias intensivas en el empleo de mano de obra y a que se aplicó una política de control salarial que impidió que los ritmos de acumulación y crecimiento cayeran a pesar de las alzas en los precios del petróleo, de 1974 y 1979. Sin embargo, dicha orientación no era suficiente para consolidar el desarrollo, ello se empezó a percibir en los medios gubernamentales, académicos y empresariales, a mediados de los años setenta, si Taiwán anhelaba formar parte de los países desarrollados debía implementar un modelo de alcance tecnológico.

Modelos de este tipo fueron empleados por Japón y Alemania, a finales del siglo XIX, al abandonar sus sistemas feudales, con el fin de recuperar el retraso tecnológico e industrial y volverse potencias económicas, al menos en ciertos sectores. También lo utilizó EUA durante la Segunda Guerra Mundial y al finalizar, para desarrollar la energía nuclear y la industria aeroespacial.

La experiencia exitosa más reciente previa a los tigres asiáticos fue, sin duda, la del Japón que logró ponerse a la cabeza en industrias tan importantes como la electrónica y la fabricación de máquinas, y que superó a EUA, aún en industrias donde este país parecía ser un líder incontestable, como fue en el caso de la industria automotriz, en donde Japón llegó a ser el primer productor en los años ochenta.

Taiwán decidió desarrollar como sectores estratégicos aquellos sobre los que se sustentaría el desarrollo industrial mundial en el siglo XXI. La fabricación de máquinas herramientas y de circuitos integrados, las industrias de electrónica, informática y de la computación, estos sectores serían sus nuevos pilares de desarrollo. El país sólo lograría unirse al selecto grupo de países desarrollados si implementaba un modelo de alcance tecnológico que le permitiera, en estos sectores, llegar a niveles tecnológicos comparables a los de países desarrollados. Este tipo de iniciativas se vienen aplicando desde los años ochenta con gran éxito y han permitido la consolidación del desarrollo alcanzado por este país.

LA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA FABRICACIÓN DE MÁQUINAS HERRAMIENTAS

La industria de máquinas herramientas es la encargada de elaborar las máquinas que requieren casi todas las demás industrias, por ello, su desarrollo está íntimamente ligado con el grado de industrialización alcanzado por un país. En Taiwán esta industria logró un considerable progreso durante la segunda mitad del siglo XX y fue capaz de recuperar el retraso tecnológico que caracteriza a los países subdesarrollados. La industria de máquinas herramientas tenía, en 1954, tan sólo 19

empresas y empleaba a 303 trabajadores; para 1989, el número de empresas había aumentado a un poco más de mil, las cuales empleaban a 17 520 trabajadores. Tanto por el número de empresas como por el número de trabajadores creció en más de 50 veces, en tan sólo 35 años. Por otra parte, su estructura competitiva no acusaba una gran concentración, sólo cinco empresas del sector aparecían en la lista de las 500 empresas mayores de Taiwán. Pueden distinguirse tres etapas en su desarrollo: 1) Autodependencia, 2) Introducción de las máquinas de control numérico, 3) Diversificación del mercado.

La primera etapa es consistente con el desarrollo industrial del país a través del modelo de sustitución de importaciones, se extiende hasta 1961. La producción estaba destinada a abastecer la demanda interna. Las partes empleadas, tanto como la tecnología, eran locales. De las diez más grandes empresas manufactureras, tres se establecieron en los años cuarenta: Yang Iron Works Co., Chin Fung Machine Industrial Co. y Far East Machinery Co.; otras cuatro se establecieron en los años sesenta: Taichung Machinery Works Co., Yaong Chin Machinery Industries Co., Dah Lih Machinery Industry Co. y Tong Tai Machine & Tool Co.; una en los años setenta: Falcon Machine Tools Co., y dos en los años ochenta: Leadwell CNC Machine Mtg. Corp. y Chiao Fu Machine Industrial Co. La mayoría de los fundadores eran empresarios mecánicos talentosos que empezaron a producir con los conocimientos que habían acumulado en reparaciones y ensambles, en esa época la producción en masa no era la regla, la competencia no era muy intensa y los recursos financieros que se debían invertir para comenzar eran relativamente pequeños.

En los años sesenta la calidad y los bajos costos de los productos fabricados en esta industria permitieron el avance de las exportaciones hacia el mercado del sudeste asiático y en particular, de las destinadas a Vietnam, cuya demanda se expandió estimulada por las grandes sumas de capital invertidas por EUA, para impulsar su desarrollo industrial. De esta manera, Taiwán entró en un periodo de expansión de sus exportaciones.

La primera máquina de control numérico fue fabricada en EUA, en 1952, y en Japón en 1955. En Taiwán se fabricó la primera máquina de control numérico hasta el año de 1974. La acumulación de capital y los avances tecnológicos registrados en el sector llevaron a los empresarios a que se lanzaran a la conquista del mercado americano, importando equipo tecnológico avanzado. Con ello, el destino principal de las exportaciones se desplazó del sudeste asiático a EUA, donde la competencia era más intensa y los requerimientos de precisión y calidad más altos. De 1974 a 1981 la relación de exportaciones a producción en esta industria aumentó de 0.44 hasta 0.85, lo que nos muestra cómo, durante los años setenta, la industria se integró más al mercado mundial y al de EUA que al mercado interno. En efecto, la relación entre las importaciones y el producto también ha sido muy elevada, aunque ha registrado variaciones, desde 1974 a 1981 promedió 0.66, es decir, si bien la industria exportó en 1981 cuatro quintas partes de su producción, ella sólo satisface un tercio de la demanda interna, por lo que de 1974 a 1981, dos terceras partes del consumo se importaron.

El número de máquinas herramientas de control numérico producido en 1976, fue de siete, posteriormente, se fue incrementando, año con año, hasta llegar a 113, en 1979 y 229, en 1982. Por su parte, las importaciones también crecieron, de 4 máquinas de control numérico, en 1976, a 84, en 1979 y 165, en 1982. Las exportaciones de máquinas de este tipo fueron de: 20, 101 y 113, respectivamente, en 1976, 1979 y 1982. Sin embargo, el valor de las exportaciones ha sido mayor al de las importaciones, registrando un saldo favorable de: 43, 246 y 215 millones de nuevos dólares del país, en 1976, 1979 y 1982, respectivamente.

El desarrollo de las máquinas de control numérico en Taiwán se apoyó, por el lado de la ingeniería mecánica, en la industria de máquinas herramientas, sin embargo, por el lado de la ingeniería electrónica existe una fuerte dependencia, 90% de los controladores que se emplean en Taiwán son fabricados por la empresa japonesa Fancu. Aun las empresas más modernas se han desarrollado sobre la base de esta dependencia. Así, Leadwell Corp., fundada en 1980, desarrolló una estrategia de

desarrollo tecnológico de colaboración con Fancu, consistente en incorporar a sus máquinas los nuevos controladores desarrollados por Fancu rápidamente, por ello, envía sus técnicos a Japón al desarrollarse un nuevo controlador, para que conozcan su funcionamiento y empleen la nueva tecnología en el diseño de sus máquinas.

La tercera etapa corresponde a la necesidad de diversificación del mercado y de los proveedores. Taiwán, en 1988, ocupó el onceavo puesto como país fabricante de máquinas herramientas en el mundo. Ello a pesar de que la cantidad de máquinas herramientas producidas, entre 1985 y 1987, disminuyó cada año, en 7%, en promedio. Las razones principales de la disminución fueron el acuerdo de restricción voluntaria de exportaciones firmado con EUA, en mayo de 1986, y la revalorización de la moneda que ocurrió, también, ese año (en lo sucesivo, 1 dólar americano se cambió por 26 dólares taiwaneses, antes se cambiaba por 40). También influyó el aumento de los salarios. Ante tal situación, Taichung Machinery abrió una oficina en París, y Leadwell tomó la decisión de construir fábricas en EUA, además los fabricantes respondieron concentrándose en la elaboración de máquinas de mayor valor como lo muestra el hecho de que, de 1985 a 1987, el valor de las exportaciones haya subido en: 16, 18.5 y 40%, sucesivamente, a pesar de la reducción en la producción. La situación sigue siendo grave, por lo que la industria sólo tendrá éxito si sigue diversificando su mercado.

LA FABRICACIÓN DE CIRCUITOS INTEGRADOS. UN PASO OBLIGADO HACIA LA MODERNIDAD Y PLENO DESARROLLO TECNOLÓGICO DE TAIWÁN

La industria electrónica es la fuerza principal de la industria moderna y la industria de circuitos integrados es la base de la industria electrónica. Es, en la actualidad, la industria clave para cualquier país que busque elevar su grado de desarrollo. Los circuitos integrados son uno de los tres productos fabricados por la industria de los semiconductores, los otros dos

son: diodos y transistores. Un circuito integrado es una red de elementos electrónicos interconectados, por lo que pueden distinguirse por su densidad, es decir, por el número de elementos electrónicos que se tienen en un solo chip. En la industria electrónica pueden distinguirse tres fases: la fabricación de materias primas, chips de silicón, la fabricación de productos intermedios, circuitos integrados y, finalmente, su ensamble por la industria terminal. Da tong y Zhong Mei son las principales industrias de base que fabrican chips de silicón, básicamente para el mercado interno, aunque han buscado expandirse también hacia el mercado externo, no cubren, sin embargo, la totalidad de la demanda interna, ya que no producen algunos productos como el wafer epitaxial, por ello, las industrias intermedia y final, importan de EUA, Japón y Alemania esos productos.

La industria de circuitos integrados fue creada en Taiwán por una iniciativa pública que apoyó a los técnicos y científicos del país. A finales de los años sesenta se llegó a la convicción de que si Taiwán no quería seguir siendo un país maquilador, dedicado preponderantemente a actividades de ensamble que requerían mucha mano de obra, pero poca calificación, el país debía dominar las nuevas tecnologías y ramas de la ingeniería, por lo que, a partir de 1966, se organizó el Simposio Bianual de la Moderna Tecnología de la Ingeniería. En el Quinto Simposio, en 1974, se concluyó que para el desarrollo de la industria electrónica no era necesario repetir los pasos de los países desarrollados, pasar por la etapa de la fabricación de transistores, Taiwán debía adquirir la tecnología más avanzada y fabricar, en un breve periodo, circuitos integrados. En apoyo a esta resolución el Ministerio de Economía y el Instituto de Investigación Tecnológica Industrial (ITRI) establecieron un comité encargado de formular los objetivos y establecer un programa de formación y capacitación, posteriormente formaría el Centro de Investigación y Servicio de la Industria Electrónica (ERSO). Una vez que el director del ITRI y sus consejeros escogieron a la RCA como la empresa socio de quien se adquiriría la tecnología CMOS. Entre 1976 y 1978, se procedió a la contratación y

entrenamiento de los técnicos y al establecimiento de la fábrica piloto de circuitos integrados. Para lograr la primera meta, no sólo fue necesario contratar ingenieros y técnicos egresados de las universidades e institutos de EUA con una especialización en electrónica y fabricación de circuitos, sino que la misma RCA prestó parte de su personal; para lograr la segunda meta, no sólo era necesario lograr la fabricación de los circuitos integrados, sino que su venta debía proporcionar, además una tasa de ganancia sustancial, de lo contrario, el proyecto habría fracasado. ERSO concluyó exitosamente la fabricación de la planta en 1979, con ello, Taiwán poseía ya una producción, una tecnología y una capacidad de ventas propia. Así, la primera etapa quedaba concluida, ahora era necesario transferir la tecnología al sector privado y promover el desarrollo de la industria productora de circuitos integrados. En septiembre de 1979, se estableció la primera empresa privada que fabricaría circuitos integrados, la Corporación Microelectrónica Unida, la UMC, obtuvo, además de la tecnología transferida por RCA, algunos de los progresos realizados por ERSO, ello le permitió afrontar la fabricación del chip de 4 pulgadas. Así, el diseño de la UMC sobrepasó al diseño de la fábrica piloto construida por ERSO, en particular se logró mayor limpieza y calidad en la fabricación de los circuitos integrados. Durante los primeros 15 meses ERSO proporcionó a la UMC 65 de sus ingenieros, una tercera parte de su staff. Para lograr el pleno desarrollo de la industria era necesario proporcionar, también, servicios y un laboratorio de diseño.

En la manufactura de circuitos integrados, el master o prototipo, MASK, es la herramienta más importante. El plato de trabajo (*working plate*) no es más que un duplicado del master. Para adquirir la capacidad de duplicación del plato de trabajo, ERSO firmó un acuerdo con la empresa International Material Research de EUA, en julio de 1977, ello le permitió poseer la capacidad de duplicación, a partir de agosto de 1978. Así, para la fabricación de circuitos, la empresa RCA proporcionaba a ERSO el prototipo, MASK, para su duplicación. Fue hasta junio de 1980, que ERSO firmó un acuerdo, con Electromask

de EUA, para comprar el equipo de producción de prototipos MASK y obtener la transferencia de la tecnología de su manufactura. Un año después ERSO tenía la capacidad de otorgar este servicio a las empresas de circuitos integrados de Taiwán. En 1985, ERSO adquirió la tecnología para producir un master aún más preciso, el E-Beam MASK, dando a las empresas de Taiwán un nuevo apoyo para ser más competitivas. En 1976, el volumen de ventas de la industria de circuitos integrados era de 120 millones de dólares, sólo 7.7% de los chips eran fabricados en el país, 92.3% se importaban. En 1988, se produjeron 1.9 billones de chips, lo que representó un volumen de ventas de 970 millones de dólares, equivalente a 23% del volumen total de ventas de la industria. El 74% fueron exportaciones.

LA INDUSTRIA INFORMÁTICA Y DE LA COMPUTACIÓN

El desarrollo de la industria informática y de la computación se inició en 1954, cuando National Cash Register estableció una fábrica de cajas registradoras, dos años después, la IBM, (International Business Machines), también estableció una subsidiaria. Las Universidades, las oficinas del gobierno y el ejército fueron los primeros en adquirir y emplear computadoras. En 1967, cuando Control Data Corporation inició sus operaciones en el país, el empleo de las computadoras había alcanzado ya una amplia difusión. En 1970, el Yuan Ejecutivo instituyó al centro electrónico de procesamiento de datos para ayudar a las oficinas del gobierno y a las instituciones de educación a diseñar sus propios sistemas de aplicación, popularizando así el empleo de computadoras. En 1974, se fundó la Organización de Investigación y Servicio Electrónico (ERSO), encargada de la investigación y desarrollo de la tecnología electrónica, era parte del Instituto de Investigación Tecnológica de la Industria (ITRI).

En 1979, se fundó el Instituto de la Industria de la Información cuyas tareas incluían la asistencia en el empleo de sistemas computarizados, el desarrollo de *software*, la colección, análisis y disseminación de las técnicas informáticas y su mercadeo; en 1980, este instituto organizó varias exhibiciones y eventos con

el fin de preparar el advenimiento de la era de la información, haciendo que la industria obtuviera una atención sin precedentes. Esta industria fue seleccionada como estratégica, en 1982, obteniendo apoyo y una inducción en los flujos de inversión. A partir de 1985, la industria informática se desarrolló rápidamente, tanto en su producción como en el valor de sus exportaciones, su tasa de crecimiento en 1986 fue de 69% y el valor de sus exportaciones representó 79% (cuadro 2).

La introducción de computadoras personales a Taiwán se inició a finales de los años setenta, cuando se importaron las fabricadas por Radio Shack, Sord, Commodore, Apple y AIM para venderlas al interior del país. En este periodo, productores locales de videojuegos usando técnicas de ingeniería inversa, comenzaron a imitar a la computadora Apple II PC, con el propósito de reemplazar las partes importadas. En 1982, el ITRI, en cooperación con 8 fabricantes locales de máquinas de videojuegos inició el proyecto de elaboración de computadoras personales compatibles con el sistema diseñado por IBM. lo que lograron sin muchas dificultades en abril de 1983, gracias: a que existía un fácil acceso a las técnicas de producción, a la escasa cantidad de capital requerido y a la facilidad con que se podían conseguir las partes, tanto en Japón como en EUA.

Cuadro 2. Evolución de la Industria Informática y de la Computación: 1985-1989. (Producción y exportaciones en millones de dólares)

Año	1985	1986	1987	1988	1989
Producción	1 260	2 134	3 829	5 171	6 705
% del PNB	0.8	1.2	1.9	2.2	2.7
Lugar	-	23	18	13	10
Exportaciones	220	2 083	3 701	4 999	6 418
% del Total	3.8	5.2	6.9	8.2	9.4
Lugar	11	7	4	3	3
# de Empresas	1 709	2 788	3 720	4 400	5 000
Miles de Empleados	30	38	50	66	86
Mercado Mundial					
% participación	1.0	1.5	2.4	3.1	4.0
Lugar	9	7	7	6	6

Fuente: Chung-Chau Chang, 1992.

Ese año salió al mercado la IBM PC/XT como producto líder en el mercado, lo que motivó que el ITRI se pusiera de acuerdo, esta vez con cinco fabricantes, para producir una computadora compatible, lo que logró a finales de año, agregando, además, la capacidad de empleo en el *software* de un ambiente chino. Una gran cantidad de competidores con productos casi idénticos surgieron pronto, debido a las bajas barreras existentes a la entrada en la industria. La práctica de penetración que prevalecía era a través del precio porque los competidores eran poco sensibles a la calidad y al servicio posterior a la venta.

IBM obtuvo un triunfo temporal al fabricar la computadora personal de 16 bits, ello atrajo nuevos competidores con el fin de elaborar productos compatibles que lograron arrebatárle el mercado al ofrecerla a un precio menor en 20%. IBM, con el fin de recuperar su mercado, cotizó la suya a un precio inferior a los mil dólares, desarrolló más funciones y ofreció la posibilidad de empleo por usuarios múltiples. Además, en agosto de 1984, introdujo al mercado la nueva IBM PC/AT que por su velocidad, precio y características adicionales se convirtió rápidamente en el nuevo estándar de la industria.

Con objeto de conservar o ampliar su presencia en el mercado, Acer, el más grande productor de computadoras personales en Taiwán, redujo sus precios entre 20 y 40%. Por su parte, en julio de 1985, el ITRI, en cooperación con fabricantes locales sacó su PC/AT. A pesar de la competencia, la expansión del mercado provocó el ingreso de nuevos países productores a la industria, la República de Corea estableció un plan bien organizado para el desarrollo de la industria informática y para la fabricación de computadoras, apoyándose en una estrategia de reducción de precios, que le permitió incrementar su producción de 180 millones de dólares en 1985, a 430 millones en 1986; con ello, logró por primera vez superar a Taiwán.

En 1986, a pesar de que la IBM PC/AT y la PC/AT, marcaban el estándar tecnológico alcanzado por la industria, 70% del mercado fue cubierto por computadoras de precios mucho más bajos. En abril de 1987, IBM anunció la PS/2, la cual empleaba un nuevo sistema operativo, OS/2; incluía aplicaciones

específicas de circuitos integrados y una arquitectura de micro canales, buscaba, con este esfuerzo de diferenciación del producto, recuperar el mercado, pero no lo logró, mientras tanto, la Compaq 386 AT devoraba su mercado. La experiencia acumulada y la investigación habían permitido a la industria taiwanesa reducir su retraso, dos fabricantes locales lograron elaborar la computadora personal de 32 bits, en noviembre de 1988, tan sólo dos meses después de que Compaq produjo su computadora de 32 bits. El desarrollo logrado permitió incursionar en Europa que, en 1988, se convirtió en el principal mercado de exportación, ahí se envió 47% de la producción.

Cuadro 3. Exportaciones de la industria informática de Taiwán (millones de dólares)

Producto	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Minicomputadoras	-	-	-	-	-	0.2	0.2	-
Computadoras personales	0.4	2	12	152	240	393	1 958	1 987
Drives	-	0.5	15	86	42	71	655	750
Impresoras	0.1	4.5	12	23	45	41	73	97
Terminales	3.8	21	97	207	225	317	1 530	1 927
Monitores	8.7	34	131	319	303	500	847*	1 089*
Periféricos	0.9	2	22	104	256	44	80*	81*
Componentes	77.8	96	129	113	109	697	1 458*	2 016*
Total	106.0	160	418	1 005	1 220	2 083	4 216**	4 761**

* Cifras en volumen en miles.

** La suma no considera las exportaciones de: monitores, periféricos y componentes, dadas sólo en volumen.

Fuente: Chung-Chau Chang, 1992: 200.

Como puede verse en el cuadro 3, las exportaciones de la industria informática entre 1981 y 1988 se multiplicaron por cincuenta en ocho años, de 106 millones de dólares en 1981, crecieron a casi 5 billones de dólares en 1988, lo que hizo de esta industria la tercera industria exportadora del país, después de la industria electrónica y la textil. Desde 1985 la industria informática tuvo un acelerado crecimiento, la tasa de crecimiento de la producción en 1986 fue de 69% y a pesar de la

apreciación del nuevo dólar taiwanés que pasó de 40 NT por dólar a 26 NT por dólar, del aumento de los salarios y del proteccionismo internacional, el valor de las exportaciones se incrementó en 79%. En 1988, la industria informativa taiwanesa fue la sexta en el orbe, abasteciendo 3.1% de la demanda mundial.

MICROTEK INTERNATIONAL

Microtek International fue formada por un grupo de empresarios y especialistas en computación para el diseño y manufactura de productos electrónicos de alta tecnología. Ellos establecieron la empresa en el Parque Industrial y de Ciencia de Hsinchú, en 1980, con el apoyo gubernamental, bajo el lema: Innovación, Calidad y Servicio. Un año después, la empresa incursionó en el mercado con el MICE I, Microemulador de Circuitos I, considerado el mejor producto electrónico en el mundo en ese año. El MICE I generó un gran desarrollo potencial para Microtek en el campo de la ingeniería automática y proporcionó ingresos mayores de operación durante cinco años. Como resultado, en 1982, Microtek expandió sus operaciones a la automatización de fábricas, por lo que estableció una subsidiaria Microtek Automation. En 1984, la empresa elaboró el primer Scanner inteligente en el mundo, lo que le permitió abarcar la industria de automatización de oficinas, por lo que construyó una nueva planta con líneas automáticas de ensamble, para la fabricación de equipos automáticos de oficina, en 1985. Ese año, Microtek anunció el primer sistema fax de alta resolución para computadoras personales, así como la elaboración del primer MICE de 32 bits. Tres años después, en 1988, presentaba su primera impresora láser. Con el desarrollo de todos estos productos Microtek ha probado su alto potencial en investigación y desarrollo, comparable al de los países más desarrollados.

Desde su creación la empresa tuvo conciencia de que necesitaba una alta capacidad tecnológica y productiva, pero que, para tener éxito, debía sumar a ellas, una capacidad y fortaleza en el campo de la mercadotecnia, por lo que desarrolló

empresas filiales en otros países. En 1981 se fundó, en EUA, Microtek Lab. Inc. que debía: 1) introducir nuevas tecnologías, 2) formular estrategias de investigación y desarrollo, 3) actuar como sistema de apoyo mercadotécnico, 4) actuar como contacto para establecer nuevas asociaciones de negocios, 5) buscar alianzas estratégicas y 6) construir una imagen internacional para Microtek. En 1986, Microtek se incorporó con Core Corporation para comercializar su MICE en Japón. Microtek Electrónica Europa y Microtek Europa fueron establecidas en 1988, la primera comercializaba el scanner, la computadora personal, el fax y la impresora láser en Europa, la segunda, servía como sistema de soporte, información y mantenimiento. Su capital propio se incrementó de 49.4%, en 1984, a 83%, en 1988, a través de la reinversión de sus ganancias retenidas en el refinanciamiento de préstamos y de dinero gastado en la instalación de nuevos equipos. La tasa de crecimiento de la empresa, a finales de los ochenta, fue de 30%, sus ventas totales, en 1984, fueron de 9.6 millones de dólares, en 1985, de 10.4 millones, en 1986, de 20 millones, en 1987, de 30.5 millones y en 1988, de 38 millones. Las ganancias se incrementaron de 7 millones en 1986, a 10 millones en 1987 y 12 millones, en 1988 y los gastos en investigación y desarrollo de 2.3 millones, en 1986, a 3.3 millones, en 1987 y 4.4 millones, en 1988. Los principales productos vendidos fueron el MICE y el scanner, en el cuadro 4 aparecen las ventas interiores y las exportaciones de 1985 a 1987.

Cuadro 4. Composición de las ventas interiores y de las exportaciones de los principales productos: 1986-1988 (millones de dólares).

Año	MICE		Scanner	
	Ventas Internas	Exportaciones	Ventas Internas	Exportaciones
1986	2.4	10.6	1.1	19.3
1987	2.7	10.5	0.5	13.5
1988	1.7	9.8	0.1	6.9

Fuente: "Yih Heng Chou and Wei Shui Tsai. Microtek International: a successful Niche Finder", en N. T. Wang, *Taiwan's Enterprises in Global Perspective*. Nueva York: M. E. Sharpe, Inc., 1992, p. 282.

Para financiar tan rápido crecimiento, en 1988, todos los empleados se transformaron en accionistas. A finales de 1988 su capital se incrementó a 530 millones de dólares taiwaneses (cerca de 20 millones de dólares), lo que le permitió a la empresa comprar nuevo equipo de investigación y desarrollo y desarrollar nuevos proyectos de producción automática. Además, las negociaciones emprendidas con Mouse System Corporation de EUA, en 1989, le dieron un carácter internacional a la empresa en su tecnología, su mercadotecnia y sus finanzas.

EL DESARROLLO DE TAIWÁN DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA DEL SIGLO XX. DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS

EL DESARROLLO DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA DEL SIGLO XX

En 1991, el producto nacional bruto de Taiwán creció a una tasa de 7.3%, alcanzando 180.3 mil millones de dólares, con lo que se colocó en la clasificación mundial, por el tamaño de su producto, en el lugar 21 y por el volumen de su ingreso per cápita, que fue de 8 815 dólares, en el lugar 25. A pesar del dinamismo de la actividad económica, el índice de precios al consumidor sólo creció en 3.6%, lo que refleja un crecimiento sano. Las exportaciones por 76.1 mil millones de dólares, registraron una tasa de crecimiento de 13.3%, mientras que sus importaciones crecieron a una tasa de 14.9%, para alcanzar los 62.8 mil millones de dólares. Taiwán fue el doceavo exportador mundial y obtuvo un superávit de 13.3 mil millones de dólares, superior en 0.4% al de 1990, como resultado de su comercio exterior. Estados Unidos y Europa fueron los destinos principales de sus exportaciones, mientras que Japón fue la fuente principal de sus importaciones.

Entre 1992 y 1999, el producto interno bruto aumentó en más de 40%, de 204 a 287 mil millones de dólares, a una tasa anual promedio de 6.4%. Las exportaciones, por su parte, registraron un incremento anual promedio de 7.4% y las importaciones de 8%, arrojando un superávit anual promedio de

2.8% del PIB. El balance público registró una mejoría con la reducción del déficit de 8.4% del PIB, en 1992, a sólo 2.3%, en 1999, siendo a lo largo del periodo de 5.5%, en promedio. La tasa de inflación, calculada con el deflactor del PIB, también registró una mejoría, se redujo de 3.1%, en 1992, a tan sólo 1.4%, en 1999, con un crecimiento promedio anual de los precios de 2.1%. La tasa de interés bajó de 7.6%, en 1992, a 5.1%, en 1999, promediando 6.7%, en el periodo. La población se incrementó en un millón de personas para llegar a 22 millones de habitantes y la tasa de desempleo se incrementó de 1.5%, en 1992, a 2.9%, en 1999. Finalmente, el nuevo dólar taiwanés se devaluó de 25.2 unidades por dólar, en 1992, a 32.3 unidades, en 1999. En suma, en la última década del siglo xx la economía de Taiwán tuvo un buen desempeño, si se considera que en 1997 se presentó la crisis financiera que se abatió sobre el sureste asiático y que obligó a los países de esta región a adoptar un conjunto de medidas estabilizadoras, como la devaluación de la moneda y las contracciones de la demanda y del crecimiento con la consecuente agravación del desempleo, dichas medidas se aplicaron en Taiwán, pero su efecto fue suave y temporal como lo reflejan los datos estadísticos.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y SITUACIÓN POLÍTICA DE TAIWÁN EN EL SIGLO XXI

En el cuadro 5 aparecen las tasas de crecimiento del PIB (PPA) y de la producción industrial de Taiwán, en el presente siglo. A pesar de sus retrocesos en 2001, 2008 y 2009 y de su estancamiento en 2012 y 2013, las tasas medias de crecimiento del PIB y de la producción industrial, en el periodo 2000-2013, fueron altas, de 3.4 y de 7.5%, respectivamente, para una población que sólo se incrementó en 10%, hasta alcanzar los 23.3 millones de personas. De manera que el índice de bienestar de la población, estimado a través del PIB per cápita, aumentó de 16 100 dólares, en 1999, a 39 600 como resultado del rápido crecimiento del PIB y el lento aumento de la población, conser-

vándose, por encima del ingreso per cápita de Corea del Sur y superando al de Japón.

Cuadro 5. Tasas de crecimiento del PIB y de la producción industrial de Taiwán

2000-2013		
Año	T de C PIB %	T C Pro Ind %
		7.5
2000	6.3	8
2001	-2.2	-5
2002	3.5	6
2003	3.2	8.4
2004	6	12.2
2005	4	4.1
2006	4.6	6.5
2007	5.7	9.2
2008	0.1	-1.2
2009	-1.9	-2
2010	10.8	26.4
2011	4	5
2012	1.3	0.9
2013	2.2	1.8

Fuente: CIA, World Factbook, <www.indexmundi.com>, 2015.

En 2003, Taiwán obtuvo la sexta economía más competitiva en el mundo, de acuerdo con el Anuario de Competitividad Mundial publicado por el IMD, con sede en Lausana, Suiza. Taiwán progresó o mantuvo al menos su marca anterior en todas las categorías de los indicadores medidos en el informe de competitividad mundial de la IMD. En términos de su desempeño económico general, EUA ocupó el primer lugar, con China, en el segundo; mientras que Taiwán ascendió del lugar 17° que ocupó en 2002, al 11° lugar, en 2003.

En 2003, la valoración de Índice Mundial de Desarrollo (IMD) fue dividida en dos, por primera vez, separando las economías con más de 20 millones de habitantes de aquellas con poblaciones más pequeñas. El rango de competitividad de las grandes

economías pone a Estados Unidos por delante de Australia, Canadá, Malasia, Alemania y Taiwán, en ese orden. Finlandia está a la cabeza de la lista de las 29 economías más pequeñas, seguida por Singapur, Dinamarca, Hong Kong, Suiza, Luxemburgo y Suecia. En el ámbito de eficiencia gubernamental, la calificación de Taiwán avanzó del noveno al sexto lugar. El cuadro 6, nos muestra la evolución de varios indicadores económicos de 2004 a 2012.

Cuadro 6. Indicadores económicos de Taiwán: 2004-2012

Año	Balanza de Cuenta Corriente	Reservas	Inversión Bruta Fija	Deuda Pública	Deuda Exterior
	mil mill \$US	mil mill \$US	%	% PIB	mil mill \$US
2004	21	247	18	32.4	53.4
2005	16	258	20.4	33.6	55.5
2006	10	281	18.4	34.6	87.5
2007	33	275	21.2	27.9	93
2008	25	296	20.6	29.8	97.9
2009	43	353	18.7	33	93.1
2010	41	387	21.8	36.3	75.3
2011	41	391	21	35.9	91.4
2012	41	409	19.5	38.9	125.8

Fuente: CIA, World Factbook, <www.indexmundi.com>, 2015.

De acuerdo con el Informe de Competitividad Global 2014-2015, presentado por el Foro Económico Mundial (WEF), el desempeño de Taiwán ha sido muy estable en el curso de los últimos seis años. En 2014, Taiwán se ubicó en el 14° lugar del *ranking* mundial en términos de la competitividad global, ocupando el cuarto lugar entre los países asiáticos encuestados. El informe señaló que las elevadas capacidades de Taiwán se habían visto reflejadas en su capacidad de innovación, en la eficiencia de los mercados, en la infraestructura y en la educación y formación profesional. Pero que, sin embargo, para mejorar su competitividad, Taiwán tenía que fortalecer su marco institucional y la eficiencia gubernamental, eliminar la corrupción y mejorar la falta de eficiencia y rigidez de su mercado laboral.

Taiwán quedó detrás de Singapur, Hong Kong y Japón, superando a sus principales rivales: Malasia, Corea del Sur y China. Malasia, en términos de la competitividad global, quedó en el lugar 20, mientras que Corea del Sur en el 26° lugar y China en el 28° puesto.

Taiwán ha mantenido un desempeño económico aceptable en el periodo 2012-2016, de estancamiento y turbulencia económica mundial, como nos muestran sus principales indicadores. El ritmo de crecimiento del PIB se ha mantenido lento pero sostenido, incrementándose por encima del 2 por ciento.

Cuadro 7. Indicadores económicos de Taiwán: 2012-2016

Indicadores económicos	2012	2013	2014	2015	2016e
PIB (mil mill \$US)	495.9	511.2	529.6	518.82	540.0
T de C PIB (%)	2.1	2.2	3.8	2.2	2.6
PIB per cápita (mil \$US)	21.27	21.87	22.6	22.08	22.92
Déficit público (% del PIB)	-4.4	-3.1	-2.8	-2.7	-2.3
Deuda Pública (% del PIB)	39.3	39.1	37.9	38.5	38.0
Tasa de inflación (%)	1.9	0.8	1.2	-0.1	1.0
Desempleo (%Pob Activa)	4.2	4.2	4.0	4.0	4.0
Cta Corriente (mil mill \$US)	49.02	55.31	65.42	64.12	63.79
Cta Corriente (% del PIB)	9.9	10.8	12.4	12.4e	11.8

Fuente: FMI, World Economic Outlook Database, 2015.

El déficit público que era de 4.4% del PIB en 2012 se ha venido reduciendo a la mitad. La deuda pública se ha mantenido en los mismos términos, representando un poco menos del 40% del PIB, la tasa de inflación ha sido muy baja. Mientras que la balanza de cuenta corriente ha aumentado ligeramente, manteniéndose positiva y superando 10% del PIB, lo que muestra su capacidad para mantener el saldo positivo de sus exportaciones con EUA y Europa y, particularmente, con China que se ha vuelto su principal socio después de la firma del Acuerdo de Cooperación Económica a través del Estrecho (ECFA: Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement), en junio de 2010, cuyo objetivo era facilitar el comercio y reducir los aranceles y barreras comerciales entre Taiwán y China.

De esta manera, Taiwán se ha beneficiado, tanto en lo eco-

nómico como en lo político, de una relación favorable con China que ha sido, a lo largo del siglo xxi, el principal impulsor del desarrollo mundial. En noviembre de 2015 se reunieron los líderes de China, Xi Jinping, y de Taiwán, Ma Ying-jeou, con el fin de impulsar negociaciones de paz con los propósitos de reducir las presiones diplomáticas chinas para impedir la internacionalización de Taiwán, por una parte, y de avanzar sobre el proyecto de reunificación de Taiwán y China en una sola nación, por la otra.

CONCLUSIONES

El gran interés al analizar el éxito del proceso de desarrollo de Taiwán consiste en mostrar que todo país o provincia puede alcanzar niveles crecientes de desarrollo. Taiwán pudo desarrollarse a pesar de disponer de: una extensión territorial muy limitada, una escasa dotación de recursos naturales, una infraestructura incipiente, unas cuantas empresas, capital, instalaciones y equipo reducidos, una organización política poco democrática, instituciones y servicios públicos, apenas en formación. Su progreso se basó en una acumulación creciente de capital físico y social, en una gestión estatal avocada al desarrollo empresarial y tecnológico y en una racionalización y empleo eficiente y adecuado de sus recursos, en particular del trabajo, único factor que poseía, en abundancia, dada la inmigración hacia la isla, de más de un millón de personas al iniciar el proceso. La teoría económica plantea que las fuerzas del mercado inducen una correcta asignación de los recursos, por lo que en los países y provincias rezagados el desarrollo se producirá como un proceso espontáneo, si las fuerzas del mercado actúan con plena libertad, sólo habría que esperar a que la apertura económica haga fluir libremente el capital hacia el país.

La experiencia exitosa de Taiwán se aleja considerablemente de esta teoría, el proceso de desarrollo se originó de manera fortuita, por una causa política, la derrota de Chiang-Kai-shek en China y la emigración de su ejército y de sus seguidores a la

isla de Formosa. Al analizar las estrategias de desarrollo aplicadas, podemos distinguir tres etapas o fases de evolución por las que transitó Taiwán hasta convertirse en un país desarrollado, cada una de ellas tuvo un modelo de desarrollo específico que estuvo acompañado por políticas públicas particulares: 1) El desarrollo asistido bajo el modelo de sustitución de exportaciones, 2) El desarrollo hacia afuera bajo el modelo exportador y 3) El desarrollo integral bajo el modelo de alcance tecnológico.

En un país o provincia que se encuentra rezagado, donde son las clases terratenientes y aristocráticas las que gobiernan y dominan sus relaciones de producción y economía y que cuenta sólo con un proceso de industrialización inacabado y parcial, como era el caso de Taiwán, en 1949, el proceso de desarrollo tuvo que iniciar por la implementación de un proceso de acumulación originaria, en su primera etapa. Ello implicó, llevar a cabo una reforma agraria, cuyo fin fue doble: por un lado, transfirió el control del proceso de producción y de la economía al Estado y a la clase capitalista, modificando así las relaciones de producción precapitalistas existentes, y por el otro, sentó las bases de un proceso de acumulación de capital sostenido a través de un proceso de industrialización por sustitución de importaciones. El ejemplo de Taiwán revela que en su primera etapa de desarrollo asistido se llevaron a cabo ambas iniciativas, la reforma agraria y el proceso de industrialización que requirió la implantación de una política de retención de los capitales y de protección de las empresas de la industria básica ligera nacional y de los sectores intensivos en el uso de mano de obra que cuentan con alguna ventaja competitiva interna y suelen estar orientados al mercado interno, como las fabricaciones de alimentos, de textiles de calzado, de vivienda y el sector de la construcción, sectores que permiten iniciar el proceso de acumulación con base en recursos que el país suele disponer, aunque pueden no ser competitivos frente a las importaciones. Además, el Estado contó con la ayuda externa que le proporcionó EUA, una fuente de divisas que le permitió a Taiwán nivelar la balanza comercial en esta primera etapa de su desarrollo. En esta etapa, el consumo in-

terno debe satisfacerse, en lo posible, con producción nacional o fabricada al interior del país, parte de la cual no sólo deberá atender el mercado interno, sino de ser posible, venderse en el exterior. En la primera mitad de la década de los cincuenta las exportaciones taiwanesas se vieron facilitadas por la Guerra de Corea. El éxito en esta primera etapa de desarrollo exigió no sólo superar los grandes desafíos económicos, sino también los políticos, ya que a lo largo de la década de los cincuenta el gobierno mantuvo una fuerza de defensa de cientos de miles de soldados que absorbía la tercera parte de su presupuesto y fue bombardeada por China, pero, no fue atacada gracias al apoyo e intervención de EUA.

Como muestra la experiencia de muchos países y regiones que han iniciado su proceso de industrialización empleando el modelo de sustitución de importaciones, su empleo sólo permite alcanzar una primera fase de industrialización consistente en la fabricación de bienes ligeros que se consumen en el mercado interno, ya que las importaciones de bienes de capital e intermedios que requiere la industria ligera y de otros bienes complejos y de lujo que suelen importar las clases dominantes absorben, por lo general, la casi totalidad de las divisas exportadas. Por ello, si el país pretende ampliar su proceso de acumulación y de producción a la fabricación de bienes de capital, intermedios y a la fabricación de bienes complejos, sólo podrá hacerlo a través de la implantación de un modelo exportador.

Una de las características más sobresalientes del modelo exportador radica en el hecho de que el proteccionismo y la acumulación de capital ya no beneficia por igual a todos los sectores industriales y, frecuentemente, ni siquiera a los fabricantes nacionales, ahora la acumulación de capital se concentra en los sectores exportadores, como también lo hacen los incentivos y estímulos que otorga el Estado. Ellos se otorgan con el fin de alcanzar la competitividad internacional, a través de una mayor concentración y una transferencia del conocimiento y tecnológica efectivas. Los sectores y empresas exportadores son apoyados por la política económica que ahora se racionaliza, con el control de los salarios y de los precios del

sector primario y mediante la eliminación o reducción de los apoyos para las empresas que venden en el mercado interno, presionándolas para que disminuyan sus costos. Una vez que toda la racionalidad del proceso de acumulación es subyugada y sometida en beneficio del sector y del modelo exportador, sólo es una cuestión de tiempo que hay que dejar transcurrir para que el proceso de acumulación y de transferencia del conocimiento permita una nivelación tecnológica al nivel de los sectores y empresas que participan en el comercio mundial, los sectores exportadores intensivos en mano de obra de los países en desarrollo son sectores susceptibles de transformarse en exportadores porque pagan salarios bajos, disponen de recursos naturales abundantes, reciben apoyos y subsidios del Estado y de la nación entera, por lo que pueden alcanzar niveles de competitividad a nivel internacional, si realizan un esfuerzo de nivelación tecnológica mediante ingeniería inversa y la transferencia de conocimientos y tecnología.

Como hemos expuesto, la implantación del modelo de desarrollo exportador le permitió a Taiwán exportar textiles y prendas de vestir, calzado y juguetes. Por otra parte, también se favorecieron las inversiones extranjeras en las industrias maquiladoras, que, aunque han sido criticadas, desde el punto de vista social, por los bajos salarios y las malas condiciones de trabajo ofrecidas, resultaron favorables económicamente, al estimular la producción, el empleo y la captación de divisas. Un país cuyo objetivo es industrializarse y desarrollarse plenamente, no puede, ni debe quedarse en la segunda etapa de desarrollo, ya que el modelo exportador se caracteriza por: ofrecer un nivel limitado de bienestar a su población, un elevado desarrollo tecnológico sólo en los sectores de exportación y una industrialización limitada que no abarca la producción de maquinaria y equipo, ni de bienes complejos y de alta tecnología. Por lo que una vez que el país ha alcanzado una capacidad exportadora amplia, podrá apoyarse en ella, para desarrollarse plenamente mediante la aplicación de un modelo de alcance tecnológico y una participación más activa en el mercado internacional.

Desde la década de 1980, se llevaron a cabo cambios drásticos en Taiwán, el proteccionismo se abandonó, así como, el viejo sistema político autoritario. En 1984, se llevó a cabo el plan para la liberalización y la globalización de la economía y se procedió a privatizar las empresas gubernamentales. En 1987, se derogó el Decreto de Emergencia y se iniciaron los contactos con China. Además, se llevaron a cabo profundos cambios en la estructura del sector industrial, de forma que las industrias de mano de obra intensiva dejaron de ser el pilar sobre el cual se sustentaba el desarrollo de la industria, siendo reemplazadas por las industrias tecnológicas y de capital intensivo. Con el establecimiento del Parque Científico Industrial de Hsinchu, en 1981, se promovieron las industrias electrónica e informática y se inició la transformación de las industrias ligeras en pesadas y tecnológicas. La revalorización del Nuevo Dólar de Taiwán que se llevó a cabo en 1986 y el aumento de los salarios mermaron la competitividad de muchas industrias intensivas de mano de obra, provocando una aceleración del desarrollo de los procesos tecnológicos y el uso intensivo del capital.

Durante la tercera etapa de consolidación y desarrollo tecnológico, de 1986 a finales de siglo, se dieron cambios técnicos estructurales de gran importancia. La proporción entre las industrias químicas ligera y pesada que fue de 51.2 y 48.4%, mayoritaria para la ligera, en 1986, se modificó en favor de la pesada, que llegó a representar 66.4%, frente a 33.6% de la ligera, en 1995. También, la industria química pesada y la tecnológica registraron un avance considerable, ellas representaban 59.7%, como proporción del total de la industria manufacturera, en 1986, y su peso se incrementó hasta 73.3%, en 1995. En la composición de las exportaciones se observa también el progreso de esas industrias, su peso en las ventas al exterior se incrementó, de 54.9%, en 1986, a 69.9%, en 1995. Otro de los cambios económicos notables tuvo su origen en el ámbito político, al propiciar el establecimiento de una nueva relación con China y convertir a ese país en el principal centro de inversión y de desarrollo de las industrias intensivas de mano de obra. Se estima que los capitales colocados en ese país sobrepasan los

30 mil millones de dólares, propiciando un intenso desarrollo del comercio entre ambos países, vía Hong Kong. Como resultado de dicho comercio Taiwán obtuvo considerables superávits que se han ido incrementando. En 1994, el superávit fue de 19.7 billones de dólares, en 1995, de 24.2 billones y en 1996, de 25.1 billones. A pesar de la revalorización de la moneda, el incremento salarial y el proteccionismo desarrollado por EUA frente a las exportaciones de Taiwán, entre 1995 y 1997, el país registró un ritmo de desarrollo promedio de 6.2%, un índice de inflación de 1.2%, un incremento promedio de las exportaciones de 9.6% y un excedente comercial conjunto de 23.7 billones de dólares durante esos tres años, mostrando su fortaleza económica antes de afrontar la crisis financiera que azotó a esa región. La crisis empezó a principios de julio de 1997 cuando Tailandia adoptó una tasa de interés flotante, el Baht Tailandés se depreció fuertemente y su mercado bursátil se desplomó. Ella se extendió inmediatamente a Malasia, Indonesia, Filipinas y Singapur, alcanzando, en septiembre, a Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Japón. Todos estos países vieron fuertemente afectadas sus bolsas, sus índices de desarrollo económico, inflación y desempleo, por lo que tuvieron que devaluar sus monedas y adoptaron medidas de ajuste.

Indonesia devaluó su moneda en 84%, Tailandia, Malasia, Filipinas y Corea del Sur, en cerca de 40%, Taiwán, Japón y Singapur en menos de 20%. En julio de 1998, la crisis del Este asiático se propagó hasta Rusia, Venezuela, Brasil y México y afectó a todos los países en desarrollo. En Taiwán la crisis tuvo un efecto pasajero, sólo se produjo una baja de 2% en la tasa de crecimiento del producto y una caída drástica en las exportaciones que obligó a devaluar la moneda. El desempleo se elevó en 1%, pasando a 2.6%. La suavidad de los ajustes y la rápida salida de la crisis mostraron la elevada capacidad de adaptación de las pequeñas y medianas empresas que representan el 98% del total, aunque unas cuantas grandes empresas, débiles en su condición financiera, se derrumbaron. Sólo 4% de los préstamos fueron considerados incobrables.

Taiwán ocupó el decimosexto lugar en competitividad mundial en 1998, subiendo siete puestos en comparación con 1997, según estimaciones del Instituto Internacional para la Administración y el Desarrollo (IMD) con sede en Suiza. De acuerdo con estas estimaciones, China fue clasificada en el vigésimo cuarto lugar. En 1997, Taiwán por primera vez superó a Japón que quedó en el decimoctavo lugar, experimentando un declive dramático en comparación con el noveno puesto que logró el año anterior. Estados Unidos mantuvo el primer puesto. El segundo y tercer lugar, en competitividad global, fueron ocupados por Singapur y Hong Kong, respectivamente. Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia se vieron afectados por la crisis financiera que afectó a gran parte de Asia. Corea del Sur ocupó el décimoquinto lugar, cinco puestos más abajo que el año anterior, este país sufrió un declive continuo durante los últimos tres años. La nota más alta de Taiwán fue en los índices de administración empresarial y ciencia y tecnología. Ocupó el séptimo puesto en la categoría empresarial y el séptimo en el índice de desarrollo científico y tecnológico. En lo referente al poderío económico nacional ocupó el octavo puesto. Según Jeffrey Koo, presidente de la Asociación Nacional China de Industria y Comercio, la calificación más alta obtenida en 1988 ha sido una sólida prueba de su capacidad para hacer frente a la crisis asiática. Taiwán posee una economía capitalista dinámica, muy expuesta a la evolución de la economía mundial (las exportaciones representan dos tercios del PIB), en la que el control de las inversiones y del comercio internacional por parte del gobierno disminuye gradualmente. Tras el repunte de 2014, en que se vio beneficiado por un alza en el consumo y en las exportaciones y un crecimiento de 3.5% del PIB, la economía se frenó en 2015, por efecto de la baja de la demanda mundial, por lo que su tasa de crecimiento económico sólo fue de 2.2%.

Las políticas macroeconómicas de Taiwán son sanas, su posición exterior es sólida y el déficit público es mantenido bajo control. Tras una contracción económica en el tercer trimestre de 2015, el gobierno ha aplicado un paquete de reactivación de 4.08 mil millones TWD para estimular los gastos de consumo,

por lo que el presupuesto de 2016 prevé un alza de los gastos en los sectores de protección social, de desarrollo tecnológico, la educación, la cultura y la ciencia, la defensa nacional y la infraestructura, con el fin de estimular la demanda interna y promover el crecimiento y la competitividad.

Taiwán enfrenta varios desafíos en la actualidad, en particular, su aislamiento político resultante de su diferendo con China, éste es un problema que se ha mantenido a lo largo de su existencia como país independiente y que no se ha resuelto satisfactoriamente, llevando a que Taiwán no sea una nación reconocida plenamente por la comunidad internacional y que puede afectar gravemente su economía, debido a que las relaciones comerciales con China y los flujos de capital hacia ese país han seguido aumentando. El asunto parecía avanzar hacia una solución con la firma del acuerdo comercial a través del estrecho, de 2010, y con la reunión de sus líderes respectivos, en noviembre de 2015, planteándose la posibilidad de una unificación que no modificará su situación actual que tiene Taiwán, aunque pasaría a ser una provincia china especial, con una situación política un tanto similar al de Macao y Hong Kong. Sin embargo, el Partido Demócrata Progresista ganó las elecciones presidenciales y legislativas en enero de 2016, por lo que la victoria de este partido puede tomarse como una reacción a la política de acercamiento con la China continental aplicada por el Kuomintang, el partido que estuvo anteriormente en el poder, hasta 2015. La población no desea pasar bajo dominio de China. En suma, en el futuro próximo, Taiwán se verá confrontado, a los problemas de envejecimiento de su población, la debilidad de su tasa de natalidad, su aislamiento diplomático y la erosión de su competitividad comercial, a pesar de su solidez económica y de la estabilidad política que le ha dado recientemente su acercamiento diplomático a China.

BIBLIOGRAFÍA

Aoki, Kim y Okuno-Fujiwara. (1997). *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia oriental*. México: FCE.

- Bekerman, M., P. Sirlin y M. L. Streb (1996). *Política económica en experiencias de Asia: Corea del Sur, Taiwan, Malasia, Tailandia*. Universidad de Buenos Aires, Argentina: CENES # 2.
- Bustelo Gómez, P. (1990). *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Madrid España: Siglo XXI.
- Chung-Chau, Ch. (1992). "The Development of Taiwan's Personal Computer Industry", en *Taiwan's Enterprises in Global Perspective* (196). Nueva York: E. Sharpe Inc.
- Dunning, J. (2000). *Regions, globalization and the knowledge based economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Estrada López, J. L. (1995). "Alternativas de desarrollo: modelos de industrialización y comercio exterior en los NIC's asiáticos", en *Modelos de Crecimiento Económico*, (27-49). México: UAM-INESER / Juan Pablos.
- Estrada, J. L., J. L. León y E. Turner (2005). *Cooperación y conflicto en la Cuenca del Pacífico*. México: UAM / Miguel Ángel Porrúa.
- _____ y R. Buzo (2006). *China en el Siglo XXI*. México: UAM / Miguel Ángel Porrúa.
- Fava Chávez, J. (1990). Algunas experiencias de Corea y Taiwán en su apertura comercial y su comparación con el caso mexicano. Tesis de Maestría, México: CEE, El Colegio de México.
- Lawrence, J. L. (1990). *Models of development: a comparative study of economic growth in South Korea and Taiwan*. San Francisco, California: International Center for Economic Growth.
- Liu, C. Y. (1992). "Liberalization & Globalization of the Financial Market", en Amsden, A. H. *et al.* (eds.), *Taiwan's Enterprises in Global Perspective*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- Myers, R. (1991). *Two societies in opposition: The Republic of China and the People's Republic of China after forty years*. Stanford, Calif.: Hoover Institution.
- Pang, Chien-ku. (1992). *The state and economic transformations, the Taiwan case*. Nueva York: Garland.
- Rabushka, A. (1987). *The new China comparative economic development in mainland China, Taiwan and Hong Kong*. Boulder Colorado: Westview.
- Ranis, G. (1992). *Taiwan from developing to mature economy*. Boulder Colorado: Westview.

- Ríos, X. (2005). *Taiwán, el problema de China*. Madrid, España: Catarata. Serie Asia.
- Shensheng, I. (2001). An assessment of the developmental effects of the assembly industry in México and Taiwan. Tesis Doctoral, Departamento de Sociología, Universidad de Notre Dame, Indiana.
- Simon, D. F., M. Armonk y M. Kau (1992). *Taiwan: beyond the economic miracle*. Nueva York: M.E. Sharpe. The Economic Intelligence Unit. Country Report: Taiwan 1996-97. Londres, Inglaterra.
- Torres García, M. (1996). *La formación del triángulo Taiwán-Hong Kong-China*. México: Centro de Estudios internacionales / El Colegio de México.
- Tsai, G. (1994). “La experiencia de Taiwán en la modernización y enseñanzas para otros países en vías de desarrollo”, en *Estudios de Asia y África*, (93). México: El Colegio de México.
- Turner, E. (1996). “El modelo de promoción de las exportaciones en Taiwán”, en *Comercio Exterior*, 46(12): 988-995, México.
- Turner, E. (2006). “Taiwán frente a China: ¿Integración o interdependencia?”, en Estrada, León y Buzo (Coords.), *China en el siglo XXI*.
- Turner, E. y J. F. Martínez (2007). *El modelo de desarrollo económico de México y Taiwán*. México: UAM-A.
- Wang, Nian Tzu y Amsden *et al.* (1992). *Taiwans enterprises in global perspective*. Nueva York: M. E. Sharpe.

Capítulo 9. Políticas de desarrollo en Corea del Sur: lecciones para el crecimiento económico

Eduardo Mendoza Cota¹

INTRODUCCIÓN

La economía mexicana ha mostrado un crecimiento lento en los últimos 30 años. De esta manera, las políticas de liberalización y la estrategia de promoción de exportaciones que se instrumentaron en dicha economía no han sido suficientes para impulsar un crecimiento económico más rápido y sostenido. En esta perspectiva, es importante analizar las características de las políticas de crecimiento económico de las economías que han logrado experimentar largos periodos de crecimiento sostenido. El caso de la economía coreana es sobresaliente en cuanto a su acelerado crecimiento económico de largo plazo y el incremento de los niveles de ingreso de ese país. La estrategia de crecimiento de Corea se asemeja a algunas características de las estrategias de crecimiento económico de algunas economías latinoamericanas. Sin embargo, la economía asiática ha sido más exitosa, en la medida que ha podido establecer estrategias de promoción industrial que no se aprecian en países como México. Dichas medidas se relacionan con las exenciones de impuestos temporales en las zonas exportadoras y

¹ El Colegio de la Frontera Norte.

las inversiones para ampliar la capacidad instalada existente y aprovechar economías de escala. Otros aspectos relevantes que han diferenciado la estrategia de crecimiento coreana han sido el impulso a la educación, capacitación y disciplina de la fuerza de trabajo y la intervención gubernamental en el desarrollo tecnológico de Corea fue fundamental. Además, el gobierno coreano participó de manera dinámica en el financiamiento y subsidio con créditos preferenciales para proyectos empresariales. Finalmente, la lección de las características del crecimiento económico coreano radica en el establecimiento de mecanismos para generar capacidad de innovación. Dichos instrumentos no pueden sólo estar basados en la transferencia tecnológica de empresas extranjeras, es indispensable generar capacidades en la estructura económica nacional apoyadas por el sistema educativo y de investigación ligado al sector productivo.

SUBDESARROLLO Y POLÍTICA INDUSTRIAL: EL CASO COREANO

La economía coreana ha sido un caso paradigmático en el debate sobre la estrategia para lograr el crecimiento económico y la transformación de la estructura económica de países subdesarrollados hacia niveles de desarrollo económico cercano al de los países industrializados. Su crecimiento se ha caracterizado por una expansión manufacturera destacada y un aumento sostenido del superávit de la cuenta corriente desde finales de la década de los ochenta. Así mismo, el país asiático ha logrado llegar a niveles de desarrollo económico cercano al de países desarrollados. Por ello, esta economía ha servido como un modelo a emular en cuanto a sus estrategias de crecimiento económico basado en las exportaciones y, por ello, se ha convertido en un ejemplo ampliamente referido por las instituciones multilaterales promotoras del desarrollo.

Una característica central de las economías semi-industrializadas que han logrado expandir su crecimiento económico, se sustenta en el modelo de crecimiento económico orientado en la promoción de las exportaciones. Esta estrategia ha permitido que algunas economías en desarrollo pudiesen expandir la in-

dustrialización mediante el incremento del capital físico y de las habilidades laborales, logran la diversificación de la estructura económica para evitar vulnerabilidades respecto a movimientos en los términos de intercambio y, finalmente, pudieran lograr una mejor distribución de los recursos (Chenery, 1982).

No obstante, después del fracaso de la estrategia de sustitución de importaciones y la política de industrialización llevada a cabo en las décadas de los cincuenta a setenta, las economías latinoamericanas, particularmente la de Chile y la de México establecieron políticas de estabilización económica y una estrategia de crecimiento basado en la promoción de exportaciones. Sin embargo, los resultados después de más de tres décadas no han sido los esperados. En el caso de la economía mexicana se aprecia que la instrumentación de la estrategia exportadora no ha logrado elevar y mantener el ritmo requerido para alcanzar mejores niveles de ingreso en esa economía.

Por ello resulta importante conocer los rasgos centrales de las políticas de crecimiento y desarrollo económico implantadas por países que han logrado experimentar largos periodos de crecimiento sostenido. En particular, el ejemplo de la economía coreana es relevante, pues muestra logros económicos sobresalientes, obtenidos en un periodo de tiempo reciente y, además, ha logrado incrementar niveles de ingreso, generar empresas y conglomerados empresariales de origen coreano que han permitido realizar importantes innovaciones tecnológicas y competir en el mercado internacional. Por ello, este capítulo busca presentar, no sólo los aspectos de política de desarrollo económico en Corea, sino también contrastar sus especificidades respecto a los modelos de promoción a las exportaciones emprendidos en América Latina.

SECTORES ECONÓMICOS DINÁMICOS Y EXPANSIÓN ECONÓMICA EN COREA

Una característica que se destaca de la evolución de la economía coreana en los últimos 50 años ha sido su rápido creci-

miento económico de largo plazo. Así pues, no obstante, algunas fases recesivas en la década de los ochenta y noventa, dicha economía ha logrado un crecimiento sostenido que le ha permitido pasar de ser una economía en desarrollo a una economía relativamente desarrollada. Como resultado de la estrategia exportadora y de intervención del sector público en la dirección del crecimiento económico de Corea, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) de esa economía experimentó una expansión acelerada por un periodo prolongado de tiempo. Así, entre 1960 y 2014 la tasa de crecimiento promedio anual de ese indicador fue de 7.04%. Cabe destacar que, en particular, la década de los setenta y los ochenta mostraron las tasas de crecimiento aún más aceleradas del PIB.

Cuadro 1. Indicadores de crecimiento y desarrollo económico en Corea del Sur, 1960-2014

Año	PIB a precios de 2005 (US\$)	TCPA del PIB	Valor agregado manufacturero precios del 2005 (US\$)	TCPA del valor agregado manufacturero precios del 200 y 5 (US\$)	Valor agregado manufacturero (% of GDP)	Subsector de maquinaria y equipo (% del sector manufacturero)	PIB per capita precios de 2005 (US\$)	TCPA del PIB per capita
1960	27 682 638 863		815 867 999				1 107	
1965	36 885 149 796	5.74%	1 457 524 019	11.60%	14.30%	6.1	1 285	2.99%
1970	63 445 706 914	10.85%	5 529 786 422	26.67%	16.74%	6.8	1 968	8.52%
1975	100 581 630 886	9.22%	13 233 212 667	17.45%	20.25%	6.3	2 851	7.41%
1980	149 664 785 300	7.95%	24 857 982 546	12.61%	22.84%	9.3	3 926	6.40%
1985	230 560 100 000	8.64%	42 327 749 124	10.65%	25.23%	13.8	5 650	7.28%
1990	378 498 662 892	9.91%	76 599 402 275	11.86%	25.04%	30.2	8 829	8.93%
1995	553 330 954 687	7.59%	113 787 824 681	7.91%	25.34%	36.1	12 271	6.58%
2000	712 755 929 997	5.06%	166 631 764 238	7.63%	28.97%	41.3	15 162	4.23%
2005	898 137 194 716	4.62%	229 169 976 429	6.37%	28.27%	44	18 658	4.15%
2014	1 238 695 086 780	6.43%	368 864 382 833	11.90%	30.29%		24 566	5.50%
TCPA	7.04%		11.32%				5.74%	

TCPA = tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, 2015.

El rápido promedio de crecimiento del PIB por un periodo de 54 años fue un factor determinante del desarrollo económico de Corea. En particular, el acelerado dinamismo económico

estuvo fundamentado en el crecimiento del sector manufacturero coreano, que se erigió como el sector líder en el patrón de crecimiento en ese país. De esta manera, las actividades manufactureras exhibieron el crecimiento más acelerado que el total de las actividades económicas, de acuerdo con el crecimiento del PIB. La dinámica manufacturera mostró una tasa promedio anual de crecimiento en el periodo de referencia de 11.9%. En particular, entre 1960 y 1990 las tasas de crecimiento del sector manufacturero se aceleraron, lo que determinó que la participación porcentual de ese sector en el PIB creciera de 14.3% en 1965 hasta 25.0% en 1990. Cabe destacar que, al interior del sector manufacturero, una de las actividades más dinámicas se relaciona con el subsector de maquinaria y equipo, y las actividades de la industria automotriz, la cual ha llegado a participar con 44% del total del valor agregado manufacturero. Así, el crecimiento de la economía coreana está relacionado con el éxito de las empresas automotrices coreanas que han logrado un crecimiento destacado en su producción y la penetración de sus exportaciones en los mercados internacionales. Otras actividades relevantes se relacionan con la industria electrónica, en la que sobresale la producción de aparatos de comunicación telefónica, que también ha expandido sus exportaciones en el mercado internacional.

Un aspecto sobresaliente del acelerado crecimiento de la economía coreana está íntimamente ligado a la dinámica del sector externo de ese país. Es importante destacar que originalmente la estrategia de crecimiento basada en las exportaciones de Corea se basó en la importación de insumos requeridos para impulsar la producción manufacturera para el consumo interno y la expansión de las exportaciones, lo que generó un crecimiento acelerado de las importaciones que se expandió entre 1960 y 2014 a una tasa anual de crecimiento de 13.3%. Lo anterior determinó que, inicialmente, dicha economía experimentara elevados déficits de la balanza comercial. No obstante, a partir de la década de los ochenta, se observan saldos positivos en la balanza comercial, llegando a acumular 75.25 mil millones de dólares en el 2014. Esto fue consecuencia de la

rápida expansión de las exportaciones en el periodo analizado, la cual superó al crecimiento de las importaciones. Entre 1970 y 1980 el crecimiento de las exportaciones permitió que se iniciara un despegue económico en Corea y que se redujeran las limitaciones impuestas por el déficit de la balanza comercial.

Cuadro 2. Evolución del sector externo de Corea del Sur

Año	Balanza comercial, precios corrientes	Exportaciones de bienes y servicios (US\$)	Exportaciones de bienes y servicios (TCPA)	Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	Importaciones de bienes y servicios (US\$)	Importación de bienes y servicios (TCPA)	Importación de bienes y servicios (% del PIB)
1960	-367 455 816	122 908 792		3.20%	490 364 608		12.60%
1965	-229 811 027	250 522 666	14.24%	8.30%	480 333 694	-0.41%	15.90%
1970	-907 071 097	1 212 648 120	31.54%	12.90%	2 119 719 217	29.69%	22.50%
1975	-1 829 338 843	5 769 421 488	31.20%	25.30%	7 598 760 331	25.53%	33.30%
1980	-5 043 214 856	20 468 202 097	25.33%	30.20%	25 511 416 953	24.22%	37.60%
1985	571 366 175	30 891 358 819	8.23%	29.80%	30 319 992 644	3.45%	29.20%
1990	-2 836 413 473	73 735 870 917	17.40%	25.90%	76 572 284 390	18.53%	26.90%
1995	-5 650 809 703	149 076 328 653	14.08%	26.70%	154 727 138 356	14.07%	27.70%
2000	11 628 793 238	196 621 365 919	5.54%	35.00%	184 992 572 682	3.57%	32.90%
2005	21 869 773 240	330 601 190 275	10.39%	36.80%	308 731 417 035	10.24%	34.40%
2014	75 254 273 473	714 235 420 730	15.41%	50.60%	638 981 147 256	14.55%	45.30%
TCPA		16.05%			13.28%		
TCPA = tasa de crecimiento promedio anual							

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, 2015.

Otro aspecto relevante de la estrategia de crecimiento basada en las exportaciones de la economía coreana se relaciona con los procesos de adopción e innovación tecnológica en los sectores estratégicos exportadores. De esta manera, la estructura de las exportaciones coreanas en el año 2014 muestra que los principales subsectores exportadores SITC (Standard International Trade Classification) fueron los de maquinaria eléctrica, vehículos automotores, productos del petróleo y otro equipo de transporte y telecomunicaciones, los cuales tuvieron una participación del 17.1, 12.7, 9.1 y 7.1% del total de las exportaciones coreanas, respectivamente (cuadro 3). Por tanto, una parte importante del éxito de las exportaciones coreanas está

relacionado con el desarrollo de productos electrónicos y de transporte producidos por las corporaciones coreanas.

Cuadro 3. Principales bienes exportados por Corea a cuatro dígitos (2014)

Código	Bien	Valor (dólares)	Porcentaje del bien respecto al subsector a dos dígitos ¹
7649	Equipo y partes de telecomunicación	20 975 160 832	54.22%
7643	Televisores transmisores de radio etc.	12 547 702 994	32.43%
7764	Circuitos electrónicos	51 368 004 918	52.55%
7788	Maquinaria y equipo eléctrico	5 498 030 693	5.63%
7781	Baterías acumuladores	4 804 790 606	4.92%
7812	Vehículos de motor	44 816 143 129	61.51%
7843	Partes para automóviles	24 265 272 360	33.31%
7932	Barcos botes lanchas	21 960 495 920	54.36%
7935	Buques especiales	16 329 550 511	40.42%

¹ Standard International Trade Classification (SITC).

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, 2015.

En ese sentido, se aprecia que los principales bienes exportados de Corea han sido equipo de telecomunicaciones (celulares), televisores, circuitos electrónicos y vehículos entre otras exportaciones relevantes, por su peso en el total de las exportaciones de esa economía asiática. Es decir, la innovación en aparatos electrónicos de comunicación y en los automóviles han sido manufacturas en las que la economía coreana ha logrado alta competitividad en el comercio internacional y ha permitido el incremento del nivel de ingreso y el desarrollo económico de ese país (cuadro 4).

Cuadro 4. Principales exportaciones de Corea, 2014

Código	Bien	Valor	% del total de exportaciones
77	Maquinaria y partes eléctricas	97 832 005 751	17.07%
78	Vehículos	72 855 329 975	12.71%
33	Productos del petróleo	52 343 250 113	9.13%
79	Otro equipo de transporte	40 397 856 636	7.05%

Código	Bien	Valor	% del total de exportaciones
76	Telecomunicaciones y equipo de sonido	39 923 097 336	6.97%
-87	Equipo científico	30 217 665 670	5.27%
67	Hierro y acero	29 009 841 461	5.06%
51	Química orgánica	24 087 560 609	4.20%
57	Plásticos	22 860 485 419	3.99%
74	Maquinaria industrial	19 884 482 309	3.47%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Comtrade, Naciones Unidas, 2015.

LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA COREANA EN PERSPECTIVA

Como resultado de la estrategia de expansión económica emprendida en Corea del Sur se aprecian importantes avances en el desarrollo económico y competitividad en dicha economía. El cuadro 5 incluye indicadores de desarrollo global de la economía de Brasil, China, Corea, México y EUA para el año 2015, con el objetivo de realizar un análisis comparativo de indicadores de competitividad y dilucidar las diferencias que existen entre Corea y otras economías en desarrollo y con una economía desarrollada como EUA. En términos generales, se aprecia que Corea supera a México, Brasil y China en un número importante de indicadores clave para la competitividad y el desarrollo económico.

Cuadro 5. Indicadores del desarrollo global para Corea, México, Brasil, China y EUA (2015)

Actividades	Brasil	China	Corea del Sur	México	Estados Unidos
Derechos de propiedad	3.75	4.31	4.04	3.8	5.37
Ética y corrupción	2.44	3.98	3.36	2.69	4.32
Derroche del gasto público	1.95	4.08	3.17	2.61	3.06
Transparencia de las políticas públicas	3.23	4.49	3.1	3.9	4.43

Actividades	Brasil	China	Corea del Sur	México	Estados Unidos
Costos de los negocios por crimen y violencia	3.23	4.81	4.34	2.68	4.2
Crimen organizado	3.86	4.75	4.34	2.74	4.73
Confiabilidad de los servicios de policía	3.91	4.3	4.63	2.82	5.74
Ética corporativa	3.61	4.16	3.72	3.67	4.85
Calidad de la infraestructura total	3.11	4.36	5.49	4.22	5.76
Calidad de los caminos	2.75	4.61	5.6	4.42	5.69
Infraestructura de transporte	3.45	5.02	5.74	4.53	5.85
Calidad de la oferta de electricidad	4.11	5.22	5.54	4.58	6.29
Infraestructura de electricidad y telefonía	4.5	4.31	5.74	3.86	5.8
Balance del presupuesto gubernamental, % PIB	-3.26	-1.86	1	-3.85	-7.34
Ahorro nacional bruto, % PIB	14.66	49.98	32.09	20.4	17.25
Deuda general del gobierno, % PIB	66.3	22.4	36.7	46.5	104.5
Calidad del sistema educativo	2.72	4.03	3.62	2.81	4.56
Calidad de las matemáticas y la ciencia en la educación	2.65	4.33	4.7	2.71	4.39
Educación superior y capacitación	4.92	4.42	5.38	3.99	5.82
Efectividad de la política antimonopolio	4.29	4.48	4.35	3.66	5.13
Tasa impositiva total, % ganancias	68.3	63.7	27.9	53.7	46.3
Competencia	3.73	4.42	4.67	4.24	5.08
Disponibilidad de servicios financieros	4.99	4.38	3.88	3.73	5.7
Acceso fácil a préstamos	2.67	3.66	2.18	2.42	3.93
Disponibilidad de tecnología de punta	4.71	4.35	5.74	4.91	6.51
Absorción de tecnología al nivel de firma	4.77	4.66	5.45	4.6	6.07
IED y transferencia de tecnología	4.94	4.47	4.58	5.11	4.87
Individuos utilizando internet	51.6	45.8	84.77	43.46	84.2
PIB (PPP miles de millones de dólares)	2 423.3	1 3395.4	1 666.8	1 842.6	16 799.7
Capacidad de innovación	4.1	4.24	4.7	3.72	5.88
Calidad de las instituciones de investigación científica	4.03	4.34	4.98	3.94	6.11
Gastos en Investigación y desarrollo de las compañías	3.53	4.29	4.5	3.09	5.49

Actividades	Brasil	China	Corea del Sur	México	Estados Unidos
Colaboración entre industria y universidad en investigación y desarrollo	3.8	4.4	4.62	3.97	5.85
Índice global de competitividad	4.34	4.89	4.96	4.27	5.54

Fuente: World Economic Forum, 2015.

En primer término, se observa que, respecto a la infraestructura, la economía coreana es superior a las economías de China, México y Brasil, estando muy cerca del nivel de infraestructura de EUA. Lo anterior permite situar a Corea como un país desarrollado en ese rubro y, además, muestra que uno de los fundamentos que ha impulsado el crecimiento y desarrollo económico de ese país se relaciona con el incremento de infraestructura. En particular, la infraestructura de caminos, electricidad y telefonía de Corea es muy superior a la de México y muy cercana a la que se encuentra en países desarrollados como EUA. Por tanto, se puede comentar que el incremento de la inversión en infraestructura es uno de los aspectos centrales que queda como enseñanza de la política de desarrollo de Corea. También, se destaca que otra economía de rápido crecimiento, como la China, también ha logrado desarrollar un alto índice de competitividad en este aspecto, lo que refuerza el objetivo central de infraestructura como un pivote para el desarrollo económico.

Otra actividad crucial para el crecimiento económico de Corea se relaciona con el desarrollo científico y tecnológico. Una de las principales bases de la productividad laboral y competitividad en el comercio internacional se relaciona con la innovación tecnológica y su adopción en los procesos productivos. En esta actividad se aprecia que en la economía coreana ha logrado importantes avances en lo referente a capacidades de innovación tecnológica con un índice muy superior al de México. De esta manera, aunque, por un lado, la economía mexicana tiene un índice superior en inversión extranjera directa (IED) y transferencia de tecnología, los índices sobre la absorción de tecnología al nivel empresa, los gastos en investigación y desarrollo de empresas y la colaboración entre universidades e industria de Corea son muy superiores al de México.

De hecho, la economía mexicana se sitúa en el último lugar de los cinco países que se comparan. Por tanto, un aspecto a considerar para países como México, es que los procesos para generar capacidad de innovación en el país no solamente pueden ser dejados a la transferencia de tecnología de empresas extranjeras, sino que es indispensable generar capacidades al interior del sistema educativo y de investigación que se vinculen al sector productivo del país. Asimismo, las empresas deben tener objetivos definidos para desarrollar la innovación tecnológica, apoyados por el gobierno y el sistema educativo.

Otros aspectos relevantes en el grado de alta competitividad que ha desarrollado la economía coreana se relacionan con los niveles de educación y con la eficacia de las instituciones. Respecto al primer aspecto se puede indicar que la calidad del sistema educativo coreano se ha elevado considerablemente, estando por arriba del de México y de Brasil y marginalmente por debajo de China. En particular, es importante destacar que la calidad de la educación en matemáticas y ciencias está por arriba de EUA y China y muy superior al mostrado por México y Brasil. Como resultado, la economía coreana tiene un nivel de competitividad muy elevado con respecto a los países latinoamericanos en desarrollo y está marginalmente debajo del que exhibe los EUA. Por ello, es posible señalar que la educación básica de Corea está orientada a apoyar el desarrollo tecnológico de la economía coreana.

Finalmente, otro tema que es importante considerar es el relacionado con la efectividad y transparencia de las políticas públicas y la actividad de gobierno. Al respecto, se aprecia que la ética y corrupción de la economía coreana es muy diferente al que presentan las economías latinoamericanas recientemente industrializadas como Brasil o México. Los índices de Corea muestran una menor corrupción y mejor ética corporativa que las que experimentan las economías latinoamericanas mencionadas. Así mismo, Corea se encuentra en una mejor situación respecto al derroche del gasto público, aunque la transparencia de las políticas públicas en ese país asiático es menor a las economías latinoamericanas.

Finalmente, un aspecto crítico que ha tomado mucha relevancia en países como México y Brasil se relaciona con la eficacia para combatir el crimen organizado y la confiabilidad en los servicios de la policía. En el caso de Brasil y México, que son países con altos niveles de criminalidad y corrupción, los índices muestran un rezago considerable respecto a Corea. Como resultado, los países latinoamericanos vienen incurriendo en altos costos derivados de los gastos que generan las actividades de combate a la criminalidad, que además ha sido notoriamente ineficaz para el control de la corrupción. Adicionado a lo anterior, el clima de violencia ha propiciado una creciente aversión al riesgo de inversionistas, afectando la formación de capital requerido para el crecimiento y desarrollo económico.

LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EXITOSA

La base del crecimiento acelerado de Corea (y otras economías asiáticas como Hong Kong y Taiwán) se fundamentó en la expansión acelerada de las exportaciones. Entre las explicaciones del éxito de dicha expansión se encuentran las políticas de protección inicial que acompañaron a la estrategia exportadora, la estabilidad financiera que evitó las crisis de balanza de pagos experimentada por otros países en desarrollo y la posibilidad de tener ventajas de economía de escala al expandir los niveles de producción para la exportación (Krueger, 1990).

No obstante, el modelo de crecimiento coreano se distingue del patrón de crecimiento exportador emprendido por las economías latinoamericanas como México y Brasil. El origen de esas diferencias en la estrategia de crecimiento experimentado en Corea está relacionado tanto en aspectos culturales como de política económica. A continuación se enuncian algunas de las características de la estrategia de desarrollo económico coreano y se hace referencia a los aspectos sociales y culturales que son relevantes para entender los fundamentos que permitieron detonar la expansión económica de dicho país asiático.

En el caso particular de la economía coreana existen diferencias importantes en lo relacionado a la cultura laboral, que la diferencia notablemente de sus contrapartes latinoamericanas. En el país asiático existe una cultura de capacitación y de disciplina en la fuerza de trabajo y una política económica activa basada en la inversión al capital físico y humano. Como resultado dicha economía se ha caracterizado por contar con una fuerza laboral con crecientes habilidades y una alta intensidad en las jornadas de trabajo.

Respecto a las características de la fuerza de trabajo en Corea, Dornbusch y Park (1987) demostraron que los trabajadores coreanos trabajan más horas que los trabajadores de otras economías. De esta forma, hacia finales de la década de los ochenta representaba 35% más que los países industrializados y 17% más que en México (los trabajadores coreanos laboraban desde las 7 am hasta las 8 pm). Lo anterior muestra una ética de trabajo muy contrastante a la que encontramos en otras economías del mundo occidental. Las implicaciones se relacionan con una mayor intensidad en el uso del factor trabajo a todos los niveles de habilidades laborales, lo que determina mayores volúmenes de producción y productividad.

Así pues, es posible considerar que el desarrollo económico de Corea está íntimamente relacionado con la educación y la cultura de trabajo coreana. En ese sentido, el legado de la ocupación japonesa en Corea fue importante, ya que el periodo en que Japón tuvo el control de Corea se establecieron escuelas por misioneros cristianos, permitiendo que para 1945, 45% de la juventud coreana estuviera inscrita en primaria y a partir de esa fecha la inscripción escolar creció rápidamente (Booth, 1999). Como resultado, en el momento de despegue de la economía coreana y el establecimiento de la estrategia de crecimiento basado en las exportaciones, la economía coreana contaba con una fuerza de trabajo relativamente educada, lo que permitió impulsar el crecimiento con mayores habilidades del factor trabajo. Esta situación no aconteció en economías

como la mexicana, que aún busca erradicar los bajos niveles de escolaridad de la fuerza de trabajo.

Adicionalmente el gobierno coreano se enfocó en incrementar sustancialmente el gasto público en educación. Esta estrategia se convirtió en un objetivo prioritario para lograr el desarrollo económico de ese país. Por ello, la evolución del gasto en educación exhibió un incremento muy importante como proporción del PIB de esa economía. Así, entre 1970 y 1975 el promedio de la participación del gasto en educación fue de 2%, incrementándose de manera significativa a un promedio de 3.9% entre 2000 y 2005 (cuadro 6). El resultado de esta política ha sido una fuerza laboral con habilidades laborales capaces de afrontar los retos de la innovación tecnológica que ha logrado desarrollar la economía coreana.

Cuadro 6. Financiamiento al crecimiento y gasto público de Corea

Año	Inversión extranjera directa flujos netos dólares corrientes	Inversión extranjera directa flujos netos %b del PIB	Ingresos impositivos (% del PIB)	Gastos de consumo del gobierno general (crecimiento % anual)	Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	Ahorros domésticos brutos (% del PIB)	Gastos del gobierno en educación (% del PIB)
1960	ND	ND	ND	ND	11.43	1.98	ND
1965	ND	ND	ND	4.86	15.64	8.02	ND
1970	ND	ND	ND	6.6	23.98	14.34	3.27
1975	ND	ND	ND	7.08	26.99	18.97	2
1980	6 000 000	0.01	ND	8.75	29.95	22.51	3.34
1985	233 500 000	0.23	ND	3.71	27.91	28.46	3.89
1990	788 500 000	0.28	13.35	11.34	34.75	33.75	3.02
1995	1 775 800 000	0.32	13.16	5.03	34.82	33.81	2.97
2000	9 283 400 000	1.65	14.63	1.6	32.94	35.01	ND
2005	13 643 200 000	1.52	13.86	4.53	32.16	34.6	3.9
2010	9 497 400 000	0.87	14.05	3.85	32.02	35.21	ND
2014	9 898 500 000	0.7	ND	2.82	29.16	34.5	ND

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, 2015.

*INTERVENCIÓN ESTATAL EN EL CRECIMIENTO
MANUFACTURERO Y TECNOLÓGICO*

El gobierno coreano dirigió su apoyo al crecimiento del sector manufacturero orientado hacia las exportaciones, la creación y

desarrollo de las industrias pesadas y químicas, hacia la transferencia de tecnología y al manejo de la IED. Los instrumentos para la promoción de exportaciones generaron oportunidades de negocios, con el objetivo de expandir las ventas al exterior y generar un ambiente de competencia. Lo anterior requirió la necesidad de un aceleramiento de los procesos de aprendizaje y de la asimilación de procesos tecnológicos provenientes del exterior.

Un aspecto relevante de las políticas del gobierno coreano se relaciona con las restricciones a la IED y la preferencia por estimular en su lugar la transferencia de tecnología mediante la importación de bienes de capital. Como resultado de lo anterior, el manejo y la administración de las empresas coreanas han sido más independientes de las estrategias de las empresas multinacionales localizadas en ese país. Lo anterior permitió el establecimiento de estrategias de inversión agresivas para la adquisición y posterior asimilación de tecnologías. Adicionalmente, y a fin de poder contar con personal capacitado y niveles de educación superior, desde la década de los setenta, el gobierno coreano buscó repatriar a los científicos e ingenieros que estudiaban y trabajaban fuera de ese país (*reverse brain-drain*), lo que permitió sentar las bases para el surgimiento de centros de investigación y desarrollo en Corea.

Finalmente, debido a la falta inicial de centros de investigación privados, el gobierno estableció y apoyó el crecimiento de centros de investigación gubernamentales orientadas al sector industrial, particularmente a los subsectores de químicos, maquinaria, electrónicos, biotecnología y energía, entre otros. Estas estrategias permitieron consolidar las bases para iniciar los procesos de asimilación e innovación tecnológica.

EL ESTADO Y EL FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO

Uno de los pilares del desarrollo económico coreano radica en la estabilidad financiera que el gobierno de ese país ha logrado mantener por largos periodos de tiempo. De esta manera, la economía coreana ha evitado inestabilidades financieras derivadas de las devaluaciones drásticas y ha logrado financiar los

déficits macroeconómicos. Así mismo, el gobierno coreano se ha caracterizado por haber tomado una postura proactiva para subsidiar con el otorgamiento de crédito preferencial el crecimiento económico. Además, el gobierno coreano estableció una política comercial que evitó el proteccionismo radical que afectó negativamente el desarrollo empresarial y de negocios en los países de América Latina, al generar una clase empresarial sin incentivos para la innovación y la competencia económica.

Efectivamente, un aspecto relevante y particular de la política de desarrollo coreana tiene que ver con el hecho de que la intervención estatal se realizó buscando evadir estímulos al comportamiento rentista (*rent-seeking*). En el caso de Corea y también de Taiwán, el Estado logró disciplinar al sector privado y a la burocracia. Más allá del papel que ha jugado el sistema político autoritario de Corea, que es relevante pero que en sí mismo es incapaz de explicar el fenómeno de eficiencias en las políticas de Estado. Existen dos condiciones iniciales que pueden contribuir a la explicación de la eficiencia de la instrumentación de políticas públicas (Rodrik Dani, 1996). La primera tiene que ver con el nivel relativamente elevado de educación al momento de iniciar las políticas de crecimiento, lo que apoyó la eficiencia de la instrumentación de las mismas por parte de la burocracia gubernamental. La segunda se relaciona con el nivel de relativa igualdad en el ingreso de la población, lo que permitió que no hubiera, inicialmente, fuertes grupos de poder. Como resultado, no existió la necesidad de una política de distribución del ingreso. Finalmente, los líderes políticos coreanos mantuvieron una supervisión directa de la burocracia administrativa para evitar que los sesgos de intereses particulares limitaran el crecimiento económico.

Cabe destacar que los principales instrumentos de apoyo financiero al crecimiento, por parte del Estado coreano fueron la distribución de crédito y las tasas de interés preferenciales a industrias clave. Asimismo, por un largo periodo las instituciones financieras fueron reguladas cercanamente por el Estado, el cual participó como accionista en los cinco bancos comerciales coreanos más grandes (Lee, 1996).

Corea y Taiwán han sido ejemplos de economías asiáticas que emprendieron la producción para la exportación, particularmente en bienes manufacturados en los que contaban con ventajas comparativas. Durante la década de los sesenta inician una etapa de promoción de las exportaciones basada en el desmantelamiento de las políticas proteccionistas previas (Scitovsky, 1985). Inicialmente las medidas de promoción de las exportaciones se basaron en reducción de impuestos a las importaciones, el establecimiento de zonas de exportación y la abolición de sistemas de tipo de cambio múltiples, por un sistema de tipo de cambio único que no estuviese sobrevaluado.

Posteriormente, la estrategia de promoción de exportaciones consistió en otorgar préstamos a las empresas exportadoras con tasas de interés preferenciales, en reducir los impuestos indirectos en insumos para exportación, en exentar el impuesto corporativo al ingreso a la parte relacionada a las ganancias de las exportaciones, en descuentos de servicios públicos como electricidad, transporte, etc. Finalmente, se otorgaron incentivos a la exportación como exenciones de impuestos temporales a empresas extranjeras que establecieron capacidad manufacturera en las zonas exportadoras e importaciones sin impuestos para insumos reexportables en exceso de las cantidades reexportadas, lo que permitió el uso de los ingresos adicionales para la compra de insumos.

Es importante señalar que la estrategia de promoción de las exportaciones permitió también que la economía coreana pudiera tener acceso a insumos de mejor calidad del extranjero, lo cual apoyó el crecimiento de la productividad al incrementar la calidad de bienes y servicios. Adicionalmente, la promoción de exportaciones requirió elevadas inversiones para ampliar la capacidad instalada existente y aprovechar economías de escala, y, asimismo, permitió la adopción de tecnologías más eficientes en el sector exportador, que posteriormente fueron adoptadas por otros sectores de la economía. Finalmente, las industrias exportadoras desarrollaron una mayor demanda

de insumos intermedios, generando efectos multiplicadores del ingreso en esa economía.

Respecto a este último punto es importante subrayar que algunas estrategias similares han sido llevadas a cabo en la economía mexicana, sin embargo, los resultados no han sido tan exitosos en lo relacionado con el efecto de arrastre del sector exportador respecto al conjunto de la economía. En ese sentido, resulta conveniente el analizar las razones por las cuales la estrategia exportadora de Corea ha sido más efectiva que en otros países, particularmente en Latinoamérica. Parte de esta explicación se centra en las características del sector empresarial coreano y el desarrollo de grandes conglomerados de negocios.

LA EMPRESA COREANA Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL MODELO EXPORTADOR COREANO

El rápido crecimiento de Corea, Japón y Taiwán se ha basado en el sistema de negocios asiático, el cual difiere del sistema capitalista individualista británico, del capitalismo gerencial de EUA o del capitalismo cooperativo alemán (Rae Kim, 1998). Las particularidades del sistema coreano de negocios se relacionan con el impacto que han tenido el Estado y el sistema financiero en el desarrollo de las empresas coreanas. Es decir, del entrelazamiento de los objetivos del Estado coreano y los objetivos de las empresas de ese país.

De acuerdo con Eckert (1991), las grandes empresas coreanas se desarrollaron en el periodo colonial a partir del control del Estado colonial, la concentración de capital y propiedad en bienes raíces y el impacto de la inversión japonesa. Así, el desarrollo de infraestructura por el Estado y las características de las empresas japonesas que operaron en Corea, determinaron la especificidad de las empresas de ese país, cuyo perfil se caracteriza por la concentración de capital y la expansión de grandes empresas. Así mismo, el sistema empresarial logró acelerar su crecimiento a partir de vínculos cercanos entre los grandes negocios, el Estado y los grupos de empresas en posición monopólica.

El crecimiento económico de Corea de posguerra inició desde un nivel de subdesarrollo económico. Por ello, inicialmente las políticas económicas se basaron en objetivos de control político y se expresaron en la asignación de apoyo del gobierno basado en el objetivo de reconstruir el país, impulsar la actividad económica y mantener un estándar adecuado de vida. Fue en este periodo que se inició e intensificó la formación de los negocios familiares de gran escala en la industria textil, en la de cemento y en la del azúcar. Los instrumentos de promoción centrales fueron las transferencias directas de recursos del gobierno, las licencias de importaciones, la ayuda financiera y los préstamos preferenciales.

La evolución de las empresas coreanas derivó en el surgimiento de los “Chaebols”, que hacen referencia a los grandes conglomerados industriales y financieros. Algunos de estos Chaebols fueron creados a partir del establecimiento de plantas manufactureras por parte del gobierno. Este tipo de concepto empresarial está también relacionado con el modelo empresarial japonés que dio pie al desarrollo de los conglomerados denominados “Zaibatsu” (por ejemplo, Mitsubishi) durante 1890-1920. En el caso de Corea se aprecia una expansión de los Chaebols en las décadas de los cincuentas, sesentas y setentas. Al llegar la década de los ochenta, los cincuenta Chaebols más grandes de Corea producían alrededor de 20% del PIB coreano y los cinco más grandes concentraban 10% de la producción total (Sangjin y Lee, 1987).

Inicialmente los conglomerados coreanos fueron establecidos por empresarios ayudados por el Estado con apoyo financiero para adquirir propiedades y con impuestos bajos (por ejemplo Hyundai y Samsung). Posteriormente, en la década de los sesenta, los Chaebols fueron financiados con préstamos externos y desarrollados de una manera más gerencial, con base en planes quinquenales. Finalmente, en la década de los setenta, los conglomerados fueron impulsados por rápido crecimiento de la demanda externa y doméstica (Daewoo y Lotte).

Como resultado, la actividad productiva de la economía coreana se desarrolló con base en un control del mercado concentrado por los Chaebols, los cuales lograron aglutinar

un número elevado de empresas pequeñas y medianas, particularmente en el sector manufacturero. El crecimiento de los conglomerados coreanos se llevó a cabo mediante la compra de acciones piramidales, en las que solamente un pequeño grupo de firmas consiguió tener una participación accionaria de un gran número de empresas. Adicionalmente se aprecia que existe un formato en el que muchas empresas son controladas directamente por familias, sin ningún otro nexo con otras empresas (Almeida H. *et al.*, 2009).

Se puede concluir señalando que las características del manejo de los conglomerados se basan en las siguientes características: la propiedad y gestión no están totalmente separadas y miembros de las familias propietarias participan en la administración de las empresas; generalmente se dan matrimonios entre familias para preservar el control de la administración y el Estado ha sido un factor determinante en el surgimiento y crecimiento de los conglomerados. Finalmente, la estrategia de estas agrupaciones ha sido incrementar las ventas totales más que buscar maximizar las ganancias. Este objetivo diferencia la naturaleza de estos negocios coreanos con las empresas rentistas que operan aún en los países en vías de desarrollo que buscan promover las exportaciones.

DESARROLLO DE CAPACIDADES TECNOLÓGICAS

Unos de los pilares para el crecimiento económico sostenido de la economía coreana ha sido la construcción de capacidades tecnológicas en un periodo de largo plazo. Lo anterior ha permitido sostener la expansión industrial y sortear los desequilibrios económicos y las crisis financieras, como la experimentada en 1998. Cabe destacar que el desarrollo tecnológico de Corea se explica fundamentalmente tanto por los niveles de la educación, como por la transferencia de tecnología del extranjero y la movilidad de personal altamente calificado (Kim, 1999).

Como se mencionó previamente, la economía coreana logró un crecimiento rápido y balanceado de la educación en todos los niveles, lo que generó niveles educativos que fueron la base

para la expansión tecnológica. De esta manera, el desarrollo de las industrias maduras basadas en bajos niveles de calificación de la fuerza de trabajo se inició como una imitación duplicativa en industrias textiles y aparatos eléctricos de consumo en la década de los sesenta y en la industria de automóviles, y maquinaria en la década de los setenta. Posteriormente, con el fin de compensar la falta de capacidades tecnológicas más sofisticadas, se establecieron nuevas formas de transferencia tecnológica.

Por una parte, las pequeñas empresas a través de mecanismos fuera del mercado permitieron la aplicación de conocimiento existente para la resolución de problemas relacionados con tecnologías maduras. Por otra, las grandes empresas adquirieron tecnología mediante licencias para transferir tecnología. Así mismo, un aspecto central que caracteriza al desarrollo tecnológico coreano se relaciona con la asimilación de tecnología y de ingenierías para adaptar e innovar, con base en la transferencia inicial de la tecnología. Lo anterior permitió generar mayor independencia respecto a las crisis externas y disputas corporativas internacionales, y continuar con la estrategia exportadora. Finalmente, un tercer aspecto determinante para la difusión tecnológica fue el desarrollo de economías externas derivadas de la movilidad de personal altamente calificado entre las diferentes empresas localizadas en Corea (L. Kim, 1999).

Es importante destacar que las empresas coreanas han mantenido como objetivo el desarrollar y aplicar tecnologías, ya sea mediante la importación de las mismas, o expandiendo capacidades tecnológicas propias. Sin embargo, la posibilidad de continuar desarrollando la productividad requiere un crecimiento sostenido de tecnología en el largo plazo que esté basado en el incremento de capacidades tecnológicas propias, en la eficiencia de los procesos productivos manufactureros y de la logística de las empresas.

El desarrollo tecnológico de las empresas coreanas (*technological catch up*) creció de manera muy importante en la década de los ochenta y noventa. De acuerdo con Lee y Chaisung (2001),

la velocidad del *technological catch up* fue de 45.5% entre 1986 y 1993. Las industrias que lograron importantes incrementos tecnológicos se ubicaron en la industria de memoria digital y *chips* para computadoras. En esta industria, los cambios constantes en las generaciones de chips han permitido que empresas nuevas puedan acceder a una parte del mercado, realizando inversiones importantes, sin afectar a las ya existentes que producen generaciones anteriores de chips para memoria. Por su parte, en la industria del automóvil, el conocimiento existente es más importante debido a que las autopartes están menos estandarizadas y es difícil formar mercados globales. Por ello, las empresas han tenido que internalizar la tecnología adoptada para posteriormente desarrollar los procesos de innovación. Un caso que ejemplifica esta experiencia es el caso de Hyundai, que logró desarrollos tecnológicos propios solamente apoyados por la protección comercial del Estado.

CONCLUSIONES Y LECCIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

La economía coreana ha logrado sostener el crecimiento económico de largo plazo, lo que le ha permitido pasar de ser una economía en vías de desarrollo a una economía industrializada. El crecimiento económico de dicha economía se ha caracterizado en la expansión manufacturera y el desarrollo tecnológico orientado a la exportación al mercado internacional.

La estrategia exportadora de la economía coreana comparada con la que emprendieron algunas economías latinoamericanas desde la década de los ochenta, como es el caso de México, ha sido considerablemente más exitosa en cuanto al crecimiento de empresas exportadoras consolidadas de origen coreano que presentaron un alto nivel de innovación tecnológica. Asimismo, se aprecia que el crecimiento sostenido de esa economía ha logrado incrementar los niveles de desarrollo económico de ese país, reflejando mejoras considerables en productividad, ingreso per cápita, infraestructura y otros aspectos centrales del desarrollo económico.

La política de crecimiento sostenido y desarrollo económico de Corea comparte muchos aspectos con las estrategias de economías latinoamericanas para promover el crecimiento basado en exportaciones. No obstante, la economía asiática tiene particularidades muy específicas en los objetivos e instrumentos de política económica. Entre estos, es importante destacar los siguientes:

Estrategia exportadora. La promoción de la exportación inició en la década de los sesenta, con el desmantelamiento de las políticas proteccionistas previas a la creación de zonas de exportación y el establecimiento del tipo de cambio único, igualmente se establecieron exenciones de impuestos temporales en las zonas exportadoras e importaciones sin impuestos para insumos reexportables. Un aspecto específico de la estrategia exportadora coreana se relaciona con el acceso a insumos de mejor calidad provenientes del extranjero y con las elevadas inversiones para ampliar la capacidad instalada existente y aprovechar economías de escala. Lo anterior permitió el uso de tecnologías eficientes y la mayor competitividad de los grandes conglomerados.

Educación, capacitación y disciplina de la fuerza de trabajo. La economía coreana ha logrado desarrollar y acumular un considerable capital humano. Además, la fuerza de trabajo se caracteriza por tener relativamente más largas jornadas laborales. Lo anterior ha permitido impulsar los procesos de innovación tecnológica y la productividad laboral.

Intervención del Estado en el desarrollo industrial y tecnológico. La intervención gubernamental en el desarrollo tecnológico de Corea fue fundamental y se orientó hacia la importación de bienes de capital, asimilación de tecnologías, establecimiento de centros de investigación y desarrollo gubernamentales en sectores industriales estratégicos.

Financiamiento al desarrollo. El gobierno coreano participó de manera dinámica en el financiamiento y subsidio con créditos preferenciales para proyectos empresariales.

Como resultado de lo anterior, la economía coreana ha logrado un crecimiento endógeno con innovación tecnológica en

el sector manufacturero orientado a los mercados internacionales. En esta perspectiva, los positivos resultados de la economía coreana, y particularmente los factores económicos, sociales y culturales, han permitido esta exitosa experiencia en la búsqueda del crecimiento económico de una economía que era caracterizada previamente como subdesarrollada. Por ello, una lección de las características del crecimiento económico coreano radica en el establecimiento de mecanismos para generar capacidad de innovación. Dichos instrumentos no pueden solamente estar basados en la transferencia de tecnología de empresas extranjeras, sino que es indispensable generar capacidades al interior de la estructura económica apoyadas por el sistema educativo y de investigación ligado al sector productivo del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Almeida H. *et al.* (2009). "Structure and formation of business groups: evidence from Korean chaebols", en *NBER Working Paper* 14983. Disponible en <<http://www.nber.org/papers/w14983>>.
- Booth, A. (1999). "Initial conditions and miraculous growth: why is South East Asia different from Taiwan and South Korea?", en *World Development*, 27(2), pp. 301-321.
- Comtrade, Naciones Unidas (2015). Disponible en <<https://comtrade.un.org/data/>>.
- Chenery Hollis, B. (1982). "Industrialization and Growth. The Experience of Large Countries", en *World Bank Staff Working Papers* (539).
- Dornbusch R. y Y.C. Park (1987). "Growth Policy in Korea", en *Brookings Papers on Economic Activity* (2), 1987.
- Haggard, S. y C. I. Moon (1990). "Institutions and economic policy", en *World Politics*, 42(2), pp. 210-237.
- Kim, H. R. (1998). "The evolution of Korean Business System", en *Sangnam Forum*, 1(1). Disponible en <http://165.132.14.100/image_5/000000044588/SERVICE/000000044588_01.PDF>.

- Kim, L. (1999). "Building technological capability for industrialization: analytical frameworks and Korea's experience", en *Industrial and corporate change*, 8(1), pp. 111-136
- Kojima, K. (2000). "The 'flying geese' model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications", en *Journal of Asian Economics* (11), pp. 375-401.
- Krueger, A. O. (1990). "Asian trade and growth lessons", en *The American Economic Review*, 80(2), pp. 108-112.
- Lee, J. W. (1996). "Government Interventions and Productivity Growth", en *Journal of Economic Growth*, (1), pp. 391-414.
- Lee, K. y C. S. Lim (2001). "Technological regimes, catching-up and leapfrogging: findings from the Korean industries", en *Research Policy*, 30(3), pp. 459-483.
- McNamara, D. (1990). *The Colonial origins of Korean enterprises, 1910-1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (1996). "Understanding economic policy reform", en *Journal of Economic Literature*, 34(1), pp. 9-41.
- Scitovsky, T. (1985). "Economic development in Taiwan and South Korea: 1965-81", en *Food Research Institute Studies*, XIX (3), pp. 2015-264.
- Westphal, L. E. (1978). "The Republic of Korea's Experience with Export-Led Industrial Development", en *World Development*, 6(1), pp. 1-122.
- World Bank (2015). Data by Country. Disponible en <<http://data.worldbank.org/country/korea-republic>>.
- World Economic Forum (2015). Disponible en <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/downloads/>>.
- Yoo, S. J. y S. M. Lee (1987). "Management style and practice of Korean Chaebols", en *California Management Review*, XXIX(4), pp. 95-110.

Capítulo 10. Estrategias de desarrollo y políticas públicas de Japón dirigidas a superar la crisis financiera y el estancamiento económico: 1985-2015

Ernesto Henry Turner Barragán;¹ José Ernesto Rangel Delgado y Ángel Licona Michel²

INTRODUCCIÓN

Este artículo analiza la última etapa de la evolución económica de Japón desde la adopción del Acuerdo Plaza, en 1986, hasta la actualidad, describe cómo Japón después de haber llegado a ser el segundo productor mundial y el primer exportador e inversor mundial, en la segunda mitad de los ochenta del siglo xx, cayó, después, en un periodo de deterioro político y en un prolongado estancamiento económico y social que se ha prolongado hasta nuestros días. Se intenta demostrar la importancia que tuvo el proceso de gestación de la burbuja especulativa de fines de los años ochenta y su posterior estallido en Japón, como mecanismo clave para generar el estancamiento de la economía durante la década de los noventa. Nos interesa explicar, por una parte, el origen, el desarrollo y el estallamiento de la burbuja financiera sus causas y sus consecuencias y, por otra, conocer las modificaciones en las estrategias de desarro-

¹ Universidad Autónoma Metropolitana.

² Universidad de Colima.

llo y en las políticas públicas desde 1985 al 2015, para saber cómo afectaron el modelo de desarrollo de forma que el crecimiento y desarrollo de las fuerzas productivas se vio frenado por las nuevas reglas emanadas de la aplicación de las políticas neoliberales, por la liberación financiera y por las leyes que dicta el proceso de acumulación mundial y la inserción o articulación de la economía japonesa en ese proceso.

Es posible afirmar que el origen de la burbuja especulativa emana de la esfera financiera y se produce por la concurrencia de varios elementos como son: la flexibilización del sistema financiero, el Acuerdo Plaza, la desregulación de las tasas de interés y la intensa política monetaria expansiva desarrollada con el objeto de contrarrestar la fuerte apreciación de la moneda. Como explicaremos, estos elementos están íntimamente interconectados: la revalorización del yen, desde mediados de los ochenta, obligó al gobierno a adoptar una política monetaria expansiva, disminuyendo rápidamente la tasa de interés hasta alcanzar el valor de 2.5 % en 1987 e incrementando considerablemente la base y la oferta monetaria. Los bancos, provistos de una abundante liquidez, comenzaron a otorgar una gran cantidad de préstamos utilizando como garantía el valor de los bienes inmuebles y las acciones. Frente al incremento en los costos que significó la apreciación de la moneda, las empresas empezaron a invertir no tanto en producción sino en actividades especulativas (compra de acciones y bienes inmuebles con el objeto de revenderlos a un precio más caro). De esta manera, los precios de ambos activos, los bienes inmuebles y las acciones de la bolsa, emprendieron una espiral ascendente fomentando aún más las expectativas optimistas de los especuladores.

Como sabemos, la economía japonesa cayó en un profundo estancamiento durante la década perdida de los noventa, después de que se produjo el estallamiento de la burbuja especulativa, en 1991, transitando el modelo económico inicial basado en la productividad y el superávit comercial, posteriormente, a otro basado en el gasto y déficit públicos para sostener el empleo, cuando la balanza comercial está equilibrada, o en el

superávit de la balanza comercial, cuando la balanza pública está equilibrada. Este mismo modelo se caracteriza, también, por el sometimiento de la esfera productiva y comercial al capital financiero, en consecuencia, son los bancos y una política de corte neoliberal la que orienta la política económica y las políticas públicas, por lo que la meta principal del gobierno es evitar el derrumbe del sistema financiero, así como aplicar las reformas necesarias para reestructurar la economía de forma de reestablecer la rentabilidad de las inversiones financieras. Durante el actual milenio la deuda total, tanto pública como privada del grupo de los países llamados “desarrollados”, ha aumentado tres o cuatro veces más rápidamente que su PIB. Esta divergencia se manifiesta, en primer lugar, en Japón, Estados Unidos y Reino Unido, seguidos por los países miembros de la Unión Europea. Algunas de las economías modelos de ayer, como Japón, Reino Unido y Estados Unidos, son hoy las más endeudadas, al grado de que aparecen como las víctimas de la crisis de la deuda internacional que se manifiesta a escala de la economía mundial actual. Un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que en 2015 la deuda pública promedio de los países de las 20 economías más grandes del mundo (G-20) seguirá creciendo. Estamos en presencia de un rápido y acelerado crecimiento de la esfera financiera en relación con la economía real, esta divergencia se puede interpretar como una aceleración de la deuda o como una desaceleración de la producción y de los ingresos, un retraso de la esfera productiva, también, como una desconexión de la esfera financiera respecto a la esfera real (Vergopoulos, 2012). La década de estancamiento económico que siguió al estallido de la burbuja especulativa estuvo marcada por 2 elementos: el deterioro de la posición financiera de las empresas y el deterioro financiero de los bancos. El gobierno japonés ha intentado contrarrestar esta desfavorable coyuntura, a través de la aplicación de políticas macroeconómicas contra cíclicas, de expansión del gasto público y expansiones monetarias, sin embargo, el fracaso de estas políticas y la persistencia de los problemas derivados de la explosión de la burbuja, han hecho inevitable la recesión en

que desembocó Japón y han dado lugar a la aparición de nuevos condicionantes que agravan las dificultades ya establecidas. En este artículo se busca hacer un balance de las estrategias de desarrollo y políticas públicas aplicadas desde 1985 a 2015, en Japón, con el fin de encontrar aquéllas que podrían permitirle reemprender el crecimiento económico y recuperar el empleo y sus elevados niveles de vida.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE 1985 AL 2000

ANTECEDENTES

En el periodo 1951-1970, la tasa media anual de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue cercana a 10%, en las dos décadas siguientes la tasa media de crecimiento se redujo a la mitad, debido, entre otros factores, a los fuertes aumentos del precio del petróleo de los setenta y a las graves perturbaciones financieras de los ochenta. La economía japonesa pareció perder su dinamismo en la primera mitad de los años ochenta, pero, de 1987 a 1990, durante cuatro años la economía japonesa volvió a crecer rápidamente, en un ambiente de euforia financiera, por lo que volvió la confianza. El auge estuvo presente en todos los mercados y fue particularmente espectacular en los mercados bursátil e inmobiliario, el crecimiento de la inversión productiva recordó la época de alto crecimiento de los sesenta. De manera que la economía japonesa disfrutó, por tanto, de altas tasas de ahorro, inversión y crecimiento, durante cuatro décadas, consiguiendo, así, primero, la reconstrucción del país y posteriormente, que su economía alcanzase uno de los niveles de bienestar más altos del mundo, estimados por su PIB per cápita. Por ello, en la década de los noventa Japón era ya la segunda potencia mundial, tomando como indicador su PIB, y poseía rasgos propios que ella misma había desarrollado, tales como: 1) Algunos de los sectores productivos más eficientes y desarrollados en el mundo: siderurgia, maquinaria, construcción de barcos, industria automotriz, industria química e

industria electrónica. 2) Los métodos de administración empresarial y de organización de la producción japoneses conocidos como *just in time*, los sistemas de calidad total y los sistemas y métodos de participación, colaboración y remuneración de los trabajadores en las empresa (una de las características del modelo de crecimiento seguido por la economía japonesa, en las empresas grandes, es la fuerte vinculación que tienen los trabajadores y empleados con la empresa, tanto en términos de su permanencia como en lo referente a su participación en el desarrollo de sistemas dirigidos a mantener la calidad del producto y a la generación de conocimientos, por ello, son los trabajadores más leales y entregados a la empresa, los que obtienen los mejores salarios y alcanzan mayores promociones, a lo largo de su vida). 3) Japón poseía, además, las empresas comerciales con mayor volumen de ventas y más desarrolladas del mundo, “las sogoshoshas”. 4) Asimismo, debido a la fortaleza de sus exportaciones, a la permanencia de su saldo exterior favorable y a la reevaluación de su moneda (Acuerdo Plaza), Japón se había convertido en el inversor mundial con mayor capacidad. Finalmente, 5) Japón era la segunda economía del mundo por el tamaño de su PIB y uno de los países más ricos y con mayor capacidad de ahorro y consumo, por el nivel de su PIB per cápita (Vilariño, 2015).

DEL ACUERDO PLAZA A LA GESTACIÓN DE LA BURBUJA FINANCIERA

El periodo Heisel, 1989 a 2016, es la etapa más reciente de la historia japonesa. El emperador actual del Japón, Akihito, ascendió al trono después de la muerte de su padre Hirohito, el 7 de enero de 1989. El nombre Heisei significa el logro de la paz en el cielo y en la tierra, en el hogar y en el extranjero. Cuando Akihito tomó las riendas del país, éste ya era un imperio económico que sobrepasaba a Estados Unidos, en cuanto al nivel de vida de su población, estimado por el PIB per cápita. Los japoneses gozaban de una calidad y un bienestar de vida sorprendentes. Aunque, los costos de vida en Japón se encarecieron en comparación a otros países, los japoneses podían

costearse una vida llena de abundancia. Para 1989 Japón vivió el crecimiento económico más rápido de su historia. El *yen* se fortaleció respecto al dólar y el Banco de Japón mantuvo tasas de intereses bajas, un *boom* en la inversión fue generado. En ese año, a los norteamericanos les costó trabajo aceptar la idea de que podía aprender de la economía japonesa. De la misma forma se quejaban de las barreras arancelarias que Japón imponía a los productos americanos para obtener excedentes comerciales. La prosperidad económica hizo posible la estabilidad política durante los años ochenta. Las tensiones políticas desaparecieron.

El Acuerdo Plaza, en 1985, impactó la economía de exportación de Japón, una vez que se apreció el yen con relación al dólar americano, iniciándose ya desde esta etapa una crisis estructural en la economía nipona. Las consecuencias del yen fuerte fueron múltiples: 1) pérdida de la competitividad de las exportaciones japonesas, 2) breve recesión económica, 3) adopción de medidas por las empresas y el gobierno japonés encaminadas a contener la recesión, 4) traslado de una parte de las producciones al exterior para reducir los costos de mano de obra, inmobiliarios y de insumos japoneses, 5) las importaciones crecieron casi al doble de 1985 a 1987, 6) aplicación de políticas monetarias expansionistas, 7) aumento de la oferta de dinero, 7) aumento de la inversión en obras públicas, 8) disminución de las tasas de interés para aumentar la inversión, 9) aumento del déficit fiscal, 10) crecimiento descontrolado de la deuda pública, etcétera.

La estructura económica japonesa fue presionada a transformarse de una economía basada en las exportaciones hacia otra basada en la demanda interna y se vio obligada, al mismo tiempo, a desarrollar aún más las cadenas productivas internacionales mediante la inversión directa en el exterior. Sin embargo, esto también preparó el terreno para el surgimiento de una burbuja financiera que postró a la economía japonesa en el estancamiento económico, durante la década de los noventa, cuyos rezagos aún no han sido resueltos totalmente con las reformas económicas realizadas. El traslado de una parte de los eslabones de las cadenas productivas japonesas al exterior para producir en monedas más débiles que el yen, tuvo efectos

positivos para su economía, ya que, con ello, se lograba una disminución del costo de la mano de obra y en la producción, pero este fenómeno de desplazamiento industrial también tuvo efectos muy negativos al interior de Japón sobre el empleo.

En la siguiente sección se analiza la situación de estancamiento económico que caracterizó a la economía japonesa durante la década de los noventa, argumentando que dicho estancamiento ha estado estrechamente vinculado con el proceso de gestación de una burbuja especulativa, a fines de los años ochenta, y su posterior estallido. Una burbuja especulativa se produce debido a que se genera una sobre inflación en los precios de algunos activos. Durante la fase ascendente de la burbuja financiera se forman altas expectativas alcistas sobre los precios de algunos activos financieros, que posteriormente se revelan como insostenibles, por lo que caen bruscamente, con el cambio de sentimiento de los inversores. El recorrido del precio de estos activos es siempre el mismo: ascienden hasta alcanzar un nivel muy por encima de su valor y luego, en la fase descendente, el precio cae por debajo de su valor.

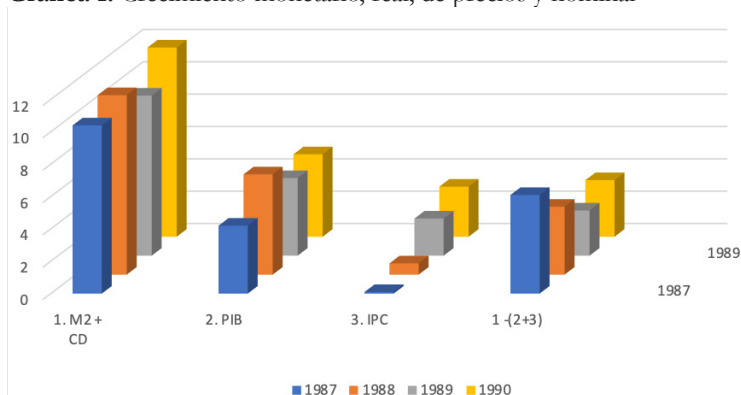
CAUSAS Y DINÁMICA DE LA BURBUJA FINANCIERA DE FINALES DE LOS OCHENTA

A partir de 1986 se conjugaron en Japón una serie de factores que favorecieron un clima económico de gran optimismo, a pesar de las restricciones monetarias que se derivaron del Acuerdo Plaza, realizado con Estados Unidos de América (EUA) y los países europeos con el fin de neutralizar la posición acreedora de Japón. En el ámbito interno, se incrementó la oferta monetaria y del crédito con el fin de incentivar el consumo y, con ello, aumentaron los precios de las acciones, se revalorizaron los activos inmobiliarios y se expandió la actividad económica. En la gráfica 1 se muestran: 1) la evolución en tasa anual del agregado monetario M2+CD (efectivo en manos del público y depósitos a la vista y a plazo), 2) el crecimiento del PIB real, 3) la tasa de inflación (estimada mediante el Índice de Precios al Consumidor) y, 4) la diferencia entre las tasas de crecimiento del agregado monetario

(M2+CD) y la suma del crecimiento real (del PIB) más la tasa de inflación y se señala que el agregado monetario M2+CD creció a una tasa anual superior a 10%, muy por encima de la tasa de crecimiento real de la economía y aun, por encima del crecimiento nominal de la economía (2+3). Adicionalmente, el crédito concedido por el sistema a las empresas y a los hogares creció en el periodo 1986-1989, a una tasa media anual de 14.4 por ciento.

Una parte importante del aumento monetario estuvo dirigido al sector inmobiliario en la forma de créditos a la construcción y la compra, a precios crecientes, de los inmuebles. El crecimiento de estos agregados monetarios se produjo en un contexto de tipos de interés a la baja, ya que después de alcanzar un máximo de 9%, en marzo de 1980, posteriormente, el Banco de Japón realizó sucesivas reducciones hasta llegar a un mínimo de 2.5%, el 23 de febrero de 1987, tipo de interés que se mantuvo hasta mayo de 1989, subiendo al 3.25%, en junio. Las bajas tasas de interés y el incremento monetario impulsaron tanto el crecimiento económico como el financiamiento de las compras bursátiles e inmobiliarias revalorizadas. El crecimiento económico del PIB se mantuvo a una tasa anual media de 5.5%, desde finales de 1986 hasta principios de 1991, siendo uno de los periodos más largo de continuo crecimiento que se produjo en Japón, después de la Segunda Guerra Mundial.

Gráfica 1. Crecimiento monetario, real, de precios y nominal

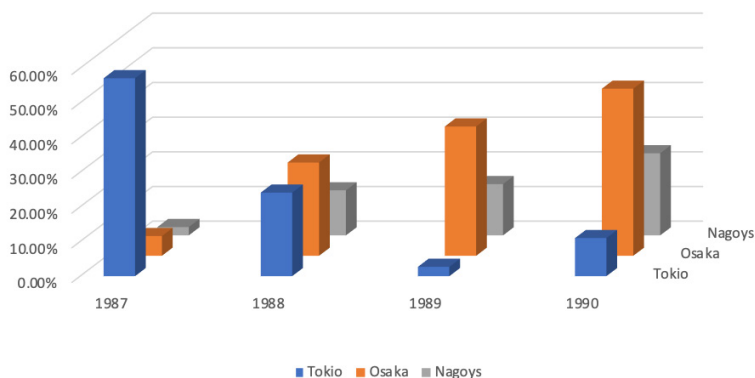


Fuente: Cuadro 1, Anexo, Vilariño, 2015: 5.

La producción industrial aumentó a un ritmo de 7%. En la Bolsa de Tokio la revalorización anual de las acciones registró un aumento de 31% y el índice Nikkey 225, de 1985 a 1989, se multiplicó por 3, proporcionando una rentabilidad mucho mayor que la otorgada por los bonos a largo plazo del gobierno japonés, cuya rentabilidad era de 5%, la rentabilidad de la bolsa japonesa fue, también, superior a la ofrecida por las bolsas de EUA.

Uno de los rasgos distintivos de la burbuja japonesa consistió en que la mayor parte de las actividades especulativas eran financiadas principalmente por préstamos bancarios. En efecto, los bancos japoneses provistos de una abundante liquidez, generada por las altas tasas de ahorro y por las frecuentes emisiones monetarias, comenzaron a prestar grandes sumas de dinero, sin efectuar un análisis minucioso del riesgo de los créditos, usando como garantía los activos inmobiliarios involucrados en la burbuja (Ynoub, 2004)

Gráfica 2. Revalorización de los activos inmobiliarios



Fuente: Cuadro 2, Anexo, Vilariño, 2015: 5.

A su vez, los diversos agentes económicos que accedieron a estos fondos optaron por invertir en el mercado de valores y utilizar los activos que compraban como respaldo para solicitar nuevos préstamos. Pero, en 1989, se produjo un brusco cambio en la política monetaria que revirtió el sentido de la

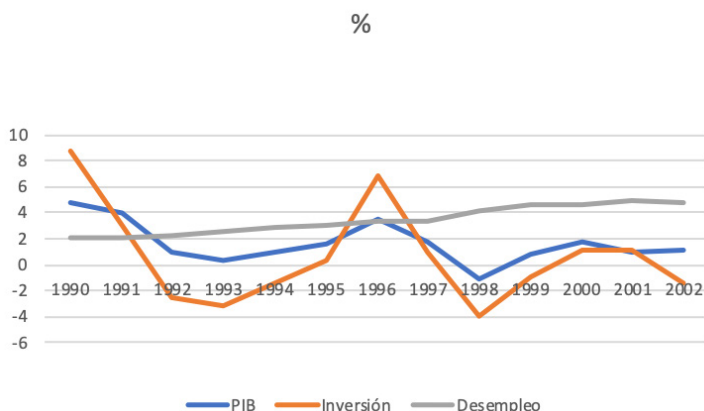
espiral especulativa y precipitó la explosión de la burbuja. Con la consecuente baja de los precios de los activos se provocó un grave deterioro en la posición financiera del sector empresarial y un fuerte aumento de la morosidad y de los préstamos incobrables en la mayor parte de las instituciones financieras.

Debido a la situación antes descrita, las deudas del sector corporativo fueron en aumento. Ante la recesión cayeron las ventas y bajaron los precios, por lo que muchas compañías quebraron. Esto produjo un derrumbe en los precios de las acciones que afectó a los inversionistas, todo ello con un importante efecto sobre la capacidad de pago de los créditos otorgados por los bancos y otras instituciones financieras. Por otro lado, las familias japonesas también se vieron afectadas debido a la disminución en 70% del valor de las casas. A pesar de las bajas tasas de interés, las hipotecas absorbían alrededor de 8% del ingreso personal disponible, así, al caer los precios de las propiedades que actuaban como garantía de los créditos hipotecarios, se anunciaron pérdidas en el orden de 250 mil millones de dólares. Todo lo anterior hizo que la deuda total de las compañías bancarias y financieras fuera en aumento. Los bancos japoneses acumularon préstamos por la enorme cifra de más de 1 millón de millones de dólares (25% del PIB), de los cuales 30% era directamente incobrable (Vilariño, 2015).

Se generó una inmensa burbuja financiera, una acumulación enorme de activos inmobiliarios y financieros sobrevaluados, cuya eliminación mantuvo a la economía japonesa estancada, al menos, durante la década perdida de los 90. La caída del índice principal de la bolsa de Tokio y del valor de las propiedades impactaron gravemente sobre las hojas de balance del sector privado: por un lado, los bancos vieron cómo crecían los préstamos insolventes dentro de su portafolio, a lo largo de la década, hasta alcanzar un valor equivalente a 12% del PIB, incapacitándolos para reactivar el crédito; por el otro, la riqueza financiera de los hogares japoneses sufrió un fuerte golpe, al caer alrededor de 50% desde el inicio de la crisis. La crisis bancaria se extendió a instituciones de todas las regiones del país.

El análisis del proceso nos lleva a las siguientes conclusiones: 1) la burbuja especulativa se produce por la concurrencia de dos elementos: la flexibilización del sistema financiero iniciada a mediados de los setenta y la intensa política monetaria expansiva desarrollada para contrarrestar la fuerte apreciación de la moneda desde 1985; 2) las restricciones monetarias implementadas en 1989, con el objeto de contener la inflación, provocaron el estallido de la burbuja especulativa en dicho año; 3) el deterioro de la posición financiera de las empresas y de la solvencia de los bancos, derivado de la explosión de la burbuja y de la persistencia del problema de los préstamos incobrables, fue uno de los principales factores que limitó considerablemente el nivel de actividad económica en Japón durante los noventa. La economía estuvo paralizada por casi tres años, desde el estallido de la burbuja financiera a principios de 1991 hasta octubre de 1993, el crecimiento anual medio del PIB fue tan sólo de 0.8% y la producción industrial registró una caída anual de 5.2%, en promedio.

Gráfica 3. Evolución del PIB, la inversión y el empleo: 1990-2002



Fuente: La década perdida de la economía japonesa. Boletín económico de Información Comercial Española (ICE), núm. 26984 del 16 de julio al 2 de septiembre de 2001. Base de datos ICE. Ministerio de Economía, Madrid.

Las principales medidas económicas integrales en la etapa 1992-1995 fueron: 13.2 millones de millones de yenes dirigi-

dos a inversiones públicas adicionales, en abril de 1993; 6 millones de millones de yenes dirigidos a empresas, en octubre de 1993; el Banco de Japón rebajó la tasa de descuento oficial por séptima vez consecutiva a 1.75%, en el mes de octubre de 1993; 15 mil millones de yenes destinados a inversiones públicas en febrero de 1994; reducción de impuestos por un valor de 6.2 millones de millones de yenes en febrero de 1994; medidas contra el alza del yen en abril de 1995, que alcanzó el récord de 79.75 yenes/dólar; once paquetes de estímulo fiscal, (aumento del gasto público, incluido el gasto armamentista y reducciones de impuestos) por casi 5 millones de millones de dólares, cifra superior al PIB nipón: 4 millones de millones de dólares aproximadamente. Los resultados del paquete fiscal de 1995 mostraron que el dinero extra obtenido por los consumidores con las rebajas temporales de impuestos se destinó al ahorro.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO, CRISIS FINANCIERA

Uno de los pilares del sistema financiero japonés fue el llamado sistema del banco principal que fue el producto de leyes, reglamentaciones y un conjunto de prácticas informales que vinculaban a las empresas con los bancos, a los bancos entre sí y a los bancos con las autoridades monetarias. El sistema era capaz de minimizar las asimetrías de información presentes en las relaciones financieras y de crédito. Los bancos principales que atendían a las grandes empresas eran bancos comerciales y, en el caso de la atención a empresas de tamaño medio, bancos regionales. Su influencia sobre las empresas era muy grande. El banco principal de una empresa era generalmente uno de sus principales accionistas, lo que le permitía acceder a información esencial y privilegiada respecto al riesgo de crédito. Las relaciones de las empresas con su banco tenían como núcleo las relaciones de crédito, pero también eran importantes: el sistema de pagos, las cuentas de ahorro y liquidez depositadas en el banco, la administración de las emisiones de títulos de la empresa, la concesión de garantías bancarias y el

asesoramiento financiero. Este conjunto tan estrecho de relaciones proporcionaba al banco principal información sobre la salud financiera y económica de las empresas, neutralizando parcialmente los problemas de información asimétrica y de azar moral. Además, aseguraba una situación de monopolio en el suministro de servicios financieros. Como contrapartida, el banco principal asumía el salvamento de las empresas en dificultades con el diseño de programas de refinanciamiento, o de liquidación, en caso necesario. (Girón, 2006)

El sistema del banco principal posee fortalezas y debilidades. Las fortalezas más citadas son: minimización de los riesgos que se derivan de la asimetría de la información, reducción de costes de agencia, minimización de las primas de riesgo y obtención de financiación fluida. En el caso de la relación a largo plazo entre el banco principal y la empresa, el sistema favorece, también, una financiación a largo plazo de los proyectos de inversión de la empresa y de sus planes de crecimiento.

Las debilidades aparecieron cuando el sistema sufrió un choque competitivo y las carencias en materia de análisis de riesgos afloraron, las situaciones de falta de transparencia también favorecieron prácticas incorrectas. Vale la pena mencionar que las empresas japonesas tenían ratios de endeudamiento muy superiores a los de sus homólogas extranjeras, que eran el resultado de la relación monopolística con el banco principal. Este mayor volumen de crédito no era percibido por el banco principal como mayor riesgo sino como un mayor volumen de negocios. Una debilidad más del sistema era el diseño y la forma real en que se llevaba a cabo la regulación que incidía en su baja capitalización y opacidad.

EL BIG BANG, LA “TERCERA APERTURA DE JAPÓN”, UNA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL

Su contenido se sustentó en los puntos siguientes: la reforma del régimen de transacciones de valores; la abolición de las barreras entre los tres segmentos del sistema financiero (bancario, de valores y de seguros); el sistema de participación de

los empleados en las acciones; la liberalización de la tasa de la prima de seguros, la liberalización de las transacciones de divisas; la revisión del método contable (aplicación del principio o método de precio corriente o precio de mercado en sustitución del método del costo de adquisición adoptado hasta ese momento); el fortalecimiento del régimen de inspección y la modificación de la ley del Banco de Japón. El Big Bang fue la reforma que marcó de manera más evidente el inicio de la etapa neoliberal en Japón. Las medidas desreguladoras aplicadas tuvieron gran impacto en el sector financiero. Una de las más significativas es que se eliminaron las barreras que limitaban la actividad de las instituciones de los diferentes segmentos del mercado financiero; por ejemplo, se dio posibilidad a las instituciones no bancarias de realizar operaciones de intermediación financiera, lo que trajo como resultado un incremento de los beneficios de los inversionistas y de los fondos públicos del país.

El Big Bang contenía tres objetivos fundamentales que se resumían en los siguientes conceptos: *libre*, *justo* y *mundial*. El término *libre* significaba libre de la interferencia gubernamental y de impuestos. También se refería a la libertad de actuación, es decir, los bancos y las compañías de valores podían hacer negocios entre sí, lo que disminuía las diferencias entre agrupaciones bancarias, bancos de créditos a largo plazo y grandes bancos comerciales, conocidos como los city banks. *Justo* significaba la abolición de una dirección administrativa. Y *mundial* se refería a la aplicación de estándares internacionales, como por ejemplo la Ley de Divisas. La reforma de la Ley de Divisas, primera medida del Big Bang, que entró en vigor a partir del 1o de abril de 1998, constituyó su eje fundamental. En un periodo muy breve se empezaron a observar grandes resultados. Se permitió el cambio de divisas fuera de las instituciones bancarias, y aumentó la participación de nuevas empresas en este negocio. Por ejemplo, se constituyeron establecimientos que realizaban compraventa de monedas, ofrecían servicios que hasta ese momento eran exclusivos de la banca o efectuaban cambio de divisas fuera del horario

de los bancos. Algunas empresas dedicadas a la producción de efectos electrodomésticos o agencias de viaje podían prestar también servicio de cambio de divisas para ofrecer mayores facilidades a los clientes extranjeros. Tiendas de efectos electrodomésticos, restaurantes, hoteles, etcétera, comenzaron a aceptar el pago en dólares. Aunque con anterioridad se podían hacer ahorros en dólares, algunos bancos comenzaron a realizar campañas (campaña “Big Bang”) para aumentar los ahorros en divisas. De hecho, algunos bancos incrementaron el número de contratos de ahorro en moneda extranjera. Al mismo tiempo, se observó una activa y marcada participación de los bancos extranjeros en el mercado japonés y se esperaba que bajo la reforma de la Ley de Divisas se activarían aún más las inversiones del capital japonés en el exterior.

Las autoridades financieras japonesas anunciaron el 2 de julio de 1998 un programa de medidas dirigidas a solucionar la crisis en el sistema bancario del país, afectado por créditos incobrables cercanos a los 535 mil millones de dólares. La segunda etapa del programa gubernamental consideró la posibilidad de cierre de las entidades insolventes con vistas a evitar situaciones similares a las de 1997, cuando varias casas bursátiles y bancos de primera línea se vieron obligados a declararse en quiebra. El plan requirió del visto bueno del Parlamento para su aplicación.

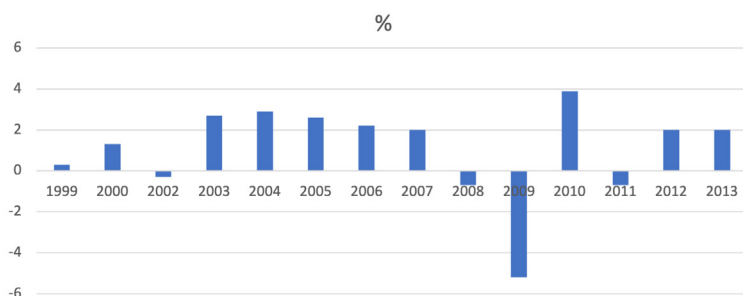
El Banco de Japón informó, la necesidad de realizar inspecciones de emergencia en 19 instituciones financieras del país con el objetivo de determinar la cifra real de impagos. Sin embargo, a mediados de 1998, Japón mostró nuevamente señales de que la situación era más grave de lo previsto al divulgar por reportes oficiales que el país pasó del estado de estancamiento a la depresión, con un yen cada vez más débil frente al dólar norteamericano. También dio muestras de una lenta capacidad de reacción ante la debilidad del sistema bancario y la excesiva caída del yen, que afectaba al resto de los mercados del Sudeste Asiático. El Big Bang no fue suficiente, pues no se llegó a sanear el sistema financiero en su totalidad, al no lograr resolver el problema de los créditos irrecuperables de los bancos. En general, puede decirse que las políticas económicas apli-

cadadas en el periodo 1990-1999 no resolvieron los problemas que aquejaban al país. Las autoridades en su desesperación por salir de la crisis tomaron diversas medidas fiscales y monetarias que lejos de solucionar los problemas los agudizaron. En 1998 se aprobó la independencia formal del Banco de Japón, pero hasta esa fecha era el Ministerio de Finanzas el que determinaba la política monetaria y fiscal, la reglamentación y la supervisión. En el periodo posterior al estallido de la burbuja financiera, durante la década perdida de los noventa, Japón se sumió en un periodo de estancamiento crónico asociado con una tasa de desempleo al alza.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL NUEVO MILENIO

En el periodo 1991-2001, los factores que determinaron el estancamiento fueron: la caída de la inversión privada que se extendió a lo largo de la década, y el gasto deficitario del gobierno dirigido a apoyar la demanda agregada con el propósito de evitar que la recesión pudiera convertirse en una depresión general de la economía. La tasa de desempleo siguió expandiéndose, a pesar del esfuerzo efectuado por el gobierno, hasta alcanzar cerca de 5%. Entre los años 2002 y 2007 hubo un periodo de recuperación económica, en que el país tuvo una tasa de crecimiento de 2% del PIB y se logró una reducción de la tasa de desempleo. En el periodo de recuperación: 2002-2007, el saldo comercial favorable fue el factor fundamental que impulsó el crecimiento económico, éste se conjugó con el gasto público, para sostener la demanda agregada. En este lapso el favorable ambiente económico internacional le permitió a Japón expandir el superávit de su cuenta corriente hasta alcanzar casi 5 % del PIB en el 2007, permitiendo la reactivación de la inversión privada, de la producción dirigida a los mercados internacionales, lo que permitió reducir la presión sobre el gasto del gobierno y, con ello, los estímulos fiscales y el déficit (Rodríguez Asien, 2012).

Gráfica 4. Tasa de crecimiento del PIB de Japón: 1999-2013



Fuente: Anexo, CIA, Japan World Factbook.

Durante la década de los noventa el elevado déficit público fue generado con el fin de evitar una profunda depresión económica, por ello, la deuda pública pasó de representar 48% del PIB en 1990 hasta alcanzar 160%, logrando estabilizarse en ese nivel en el periodo 2004-2007, de recuperación económica, al reducirse el estímulo fiscal y el gasto público. En ambos periodos el instrumento común empleado para financiar el gasto público fue la deuda pública, a través de la emisión de bonos, sólo que a diferencia de lo que ocurre en otros países, los bonos en su mayoría fueron comprados por los japoneses que ahorraron, en lugar de consumir. De manera que las políticas fiscales aplicadas no resultaron eficaces. En el año 2010 la deuda pública de Japón fue la más elevada, en términos relativos, dentro del grupo de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, y OECD por sus siglas en inglés) representando 202% del PIB. Esto equivale a 10.9 billones de dólares americanos. La diferencia clave entre la deuda pública de Japón y de otros países avanzados es la distribución de los acreedores, en la cual los acreedores nacionales juegan un rol central. En el caso del Japón, 93% de la deuda pública está en manos de acreedores nacionales y el restante 7% es propiedad de acreedores extranjeros. Por tanto, el incremento de la deuda pública fue financiado fundamentalmente con ahorros nacionales, lo que disminuye la vulnerabilidad del país a los ataques de especuladores financieros internacionales.

Desde la perspectiva del sector privado, el déficit del gobierno implica entonces una acumulación neta de activos financieros. Más importante aún, el déficit fiscal genera no sólo los ingresos del sector privado, sino que también genera los activos, a través de la emisión de bonos de deuda, en los cuales el sector privado deposita sus ahorros.

POLÍTICAS PÚBLICAS DEL 2000 AL 2010.

LAS REFORMAS DE KOIZUMI

En junio de 2001 el Consejo del Gobierno, presidido por Junichiro Koizumi, dio a conocer los objetivos de las nuevas reformas estructurales, económicas y fiscales, destinadas al saneamiento de los bancos y a propiciar una reforma y reactivación de los diversos ámbitos donde la reactivación de la economía sería impulsada por la empresa privada. Lo nuevo en la política de Koizumi fue la adopción de una perspectiva muy amplia para realizar cambios profundos en la estructura económica del país, “la era de la globalización no radicaba en la fuerza laboral de la población activa, sino en sus conocimientos y su sabiduría”, por lo que debía realizarse la transición de una economía industrial hacia otra del conocimiento, sólo así podría superarse el persistente estancamiento económico. Por lo que propuso siete programas que se conocen con el nombre de “Reformas de Koizumi”.

1. Fortalecimiento de los bienes intelectuales, por lo que se fomentaría el traspaso de fondos privados a la investigación y a la educación, dando prioridad estratégica a sectores de punta tales como la nanotecnología, la tecnología de la información, la biotecnología y el medio ambiente, entre otros.
2. Privatización de las principales corporaciones públicas. Las privatizaciones que debían continuarse: la más importante fue la privatización del sistema postal, Correos de Japón, que era una entidad pública con más de un siglo de antigüedad, la que además de entregar el correo, era la gran caja de ahorros del país, que canalizaba el dinero del sector pri-

vado al público. Correos de Japón manejó una gran suma de fondos monetarios que alcanzó la cifra de 350 billones de yenes, cerca de 3 billones de dólares, lo que significó que el sistema postal poseyera 25% de las rentas de los japoneses. El Correo de Japón se convirtió en el banco más importante del país, con fondos equivalentes a los de los cuatro bancos más importantes juntos. Estos fondos eran controlados por el gobierno y representaban su segunda fuente de financiamiento, tanto para sufragar inversiones en infraestructura y empresas públicas, como para costear el gran déficit público, el más alto entre los miembros de la OCDE. Ella fue dividida en tres grandes grupos: 1) La administración de correo. 2) La caja de ahorros utilizado por 85% de la población. 3) Un servicio de seguros al que acudía 60% de la población. También se privatizó la empresa estatal del ferrocarril y se suprimió su sindicato, el más fuerte de Japón.

La privatización de la compañía de Correos de Japón fue uno de los asuntos más polémicos en el país. Se temía: perder la gran bolsa de ahorros destinados a la inversión pública; perder la calidad en el servicio en las áreas rurales; así como, muchos puestos de trabajo. Los objetivos al privatizar la entidad postal eran: 1. Hacer más rentable la entidad. 2. Permitir a los ahorradores tener un mayor control de sus ahorros. 3. Reducir los gastos del sistema postal y el déficit del Estado. 4. Acabar con la gran fuente de corrupción en que se habían convertido los servicios postales. 5. Hacer un uso más eficiente de los fondos gestionados por el Servicio Postal de Japón, de forma que ello repercutiera positivamente en la revitalización de la economía. 6. Acabar con el financiamiento de las actividades no rentables de las corporaciones públicas. El resultado fue que la privatización se aprobó, pero fue postergada, aunque se realizaron algunos cambios. A principios de 2003 la antigua Agencia de Servicios Postales dejó de ser parte del Estado para convertirse en una entidad pública autónoma (Japan Post). En septiembre de 2003 el Gabinete anunció un plan para

dividir la compañía en cuatro unidades: Servicios Postales, Banca, Seguros de Vida y la Oficina de Correos. Finalmente, el 14 de octubre del 2005, el senado japonés aprobó la privatización del servicio postal que se haría de abril del 2007 al 30 de septiembre de 2017.

3. Apoyo a proyectos innovadores. El programa contemplaba: reestructurar y renovar las pequeñas y medianas empresas, así como poner en marcha nuevos negocios e introducir un sistema tributario que propiciara la creación de nuevas empresas. Se impulsaría la revolución de la tecnología de la información y la educación.
4. Consolidación del funcionamiento de la seguridad social. En Japón uno de cada cuatro ciudadanos tendrá más de 65 años en el 2020 y, posteriormente, el porcentaje de jóvenes y niños continuará disminuyendo cada vez más, lo que convertirá a Japón en el país más envejecido del mundo.
5. La innovación en el estilo de vida. El programa para innovar el estilo de vida proponía impulsar una ciudad de rascacielos multifuncionales, dar mayor participación social a las mujeres y la creación de una sociedad sin desperdicios, ni efectos invernaderos, que garantizan la seguridad ciudadana y el orden público.
6. La activación e independencia de las regiones. Para revitalizar y dar más independencia a las regiones, se pretendía tomar en cuenta las especificidades de las regiones permitiéndoles cubrir las necesidades de la administración local mediante los ingresos provenientes de los impuestos locales.
7. La reforma fiscal contemplaba un plan de dos fases. En la primera, se aspiraba a sanear el fisco, reduciendo la emisión de bonos del Estado a menos de 30 billones de yenes. En la segunda fase, el objetivo era conseguir un equilibrio primario entre los ingresos y los gastos fiscales a mediano plazo y lograr así un superávit. Japón es el único país industrializado que viene aumentando constantemente los proyectos en obras públicas sufragados por emisiones de bonos del Estado. Además, debía garantizarse la seguridad nacional y regional del país (Rodríguez Asien, 2012).

A partir de noviembre del 2007 la economía japonesa empezó a verse afectada nuevamente, cuando el Banco Central nipón, en su informe mensual, anunció por primera vez en tres años una desaceleración en el crecimiento económico, así como un decrecimiento de los indicadores fundamentales de la economía nacional, que entró en recesión en el año 2008, debido, principalmente, a la desaceleración económica internacional vinculada a la crisis global y sus efectos negativos sobre la demanda mundial. La producción industrial japonesa y las exportaciones disminuyeron por la desaceleración de la demanda, fundamentalmente de EUA y Europa y el incremento del precio del petróleo y de las materias primas afectando los beneficios de las empresas japonesas y el salario (*idem*).

Durante este periodo de inestabilidad económica y política se sucedieron tres primeros ministros. Después del mandato de Koizumi, fue electo Shinzo Abe como primer ministro, quien buscó continuar la aplicación de las reformas iniciadas por Koizumi e intentó corregir el deterioro social, a través de una “segunda oportunidad” a quienes habían fracasado en el empleo o al frente de una empresa, pero los escándalos por corrupción, desviación de recursos financieros y enriquecimiento personal lo llevaron a dimitir, por lo que su mandato sólo duró un año. A Shinzo Abe, lo siguieron en el poder Yasuo Fukuda (2007-2008) y Taro Aso (2008-2009) del Partido Democrático de Japón. En ese periodo, el Banco de Japón decidió reducir la tasa de interés de 0.50 a 0.30% y, posteriormente, a 0.1%, pero la situación continuó agravándose con la caída de las previsiones de crecimiento del PIB, para los próximos años y la deflación, fenómeno que está asociado a un estancamiento económico prolongado. El PIB japonés se contrajo 3% en 2008 y en 6.3%, en el 2009, el índice de desempleo ese último año alcanzó 5.2%, su peor nivel en el milenio, el número de suicidios que se había mantenido por encima de 30 mil por duodécimo año consecutivo aumentó en el 2009 y se mantuvo, posteriormente; la moneda japonesa se apreció durante todo ese año, trayendo consecuencias negativas para las exportaciones japonesas, contribuyendo así al deterioro del liderazgo japonés

en la región asiática, a favor de China. En la década de 1990, el PIB de Japón representó 43.6% del PIB asiático, reduciéndose hasta llegar a representar alrededor de 20%, actualmente. China, en cambio, incrementó su aporte al PIB asiático de 16% en 1990 a 40% en la actualidad, convirtiéndose en el nuevo motor económico mundial y de la zona. Con el objetivo de sostener la economía y hacer frente a la apreciación del yen, el gobierno implantó un nuevo plan de medidas por 2.7 billones de yenes (alrededor de 30 mil millones de dólares), incrementando la deuda pública.

POLÍTICAS PÚBLICAS DEL 2010 AL 2018. LAS REFORMAS DE SHINZO ABE

En el mes de mayo del 2010 se eligió como primer ministro a Naoto Kan, el sexto jefe de gobierno de Japón desde septiembre de 2006, provocando la renuncia del ministro de Finanzas, Shizuka Kamei que no estaba de acuerdo con la privatización del correo postal.

El nuevo primer ministro expresó que su gran reto sería disminuir la deuda del gobierno y prometió que su gobierno trabajaría con el Banco de Japón para evitar un incremento de la deflación, su objetivo principal era lograr que la economía creciera nuevamente a un ritmo anual mayor a 2%, hasta el año 2020. Entre las directrices de política fiscal, se incluía un posible aumento del impuesto al consumo con el fin de evitar el aumento de la cuantiosa deuda pública. En el año 2010, se alcanzó un incremento del PIB de 3.9%, que reflejó una recuperación económica. La capacidad de Naoto Kan, como primer ministro, fue puesta a prueba cuando en marzo de 2011 se presentaron uno de los terremotos y tsunamis más graves en la historia de Japón provocando el accidente de la planta nuclear de Fukushima. La percepción pública general fue que su gestión de la crisis fue un desastre, por lo que presentó su renuncia como primer ministro y como líder del Partido Democrático de Japón, dejando el poder en manos del nuevo líder de su partido y sucesor Yoshihiko Noda, quien asumió el

cargo de primer ministro, en septiembre de 2011, quien sólo permaneció en el cargo hasta las elecciones de diciembre de 2012, cuando el intento de mantener una política fiscal rígida en un país destruido por el terremoto y el tsunami, con una deflación persistente, una moneda sobrevaluada y una deuda pública que duplicaba el PIB japonés, resultó altamente impopular, por lo que el Partido Liberal recuperó la mayoría de los escaños en la Dieta y nombró como primer ministro, por segunda ocasión a Shinzo Abe. La meta planteada por Abe después de la reelección se centró en salir del estancamiento económico mediante “tres flechas” o medidas de política económica: el estímulo fiscal, la flexibilización monetaria y una serie de reformas estructurales cuyo fin sería impulsar la competitividad. Abe realizó varios programas de estímulo económico e impulsó una política monetaria expansiva logrando paliar el estancamiento económico, la depreciación del yen y logrando un aumento de precios de 2.7%, lo que permitió una reducción de la tasa de desempleo que se situó en 3.6%, a finales de 2014, el nivel más bajo registrado desde diciembre del 2007, estos resultados fueron considerados positivos, a pesar de otros daños colaterales como: el incremento del nivel de deuda pública que alcanzó 230% del PIB a finales de 2014, tras los presupuestos extraordinarios para la reconstrucción de las zonas afectadas por las catástrofes, y un déficit comercial de 12 816 084 billones de yenes, en 2014. Sin embargo, también ganó popularidad por su política exterior y por su actitud en relación con los japoneses secuestrados por Corea del Norte. Por ello, en las últimas elecciones a la Cámara de Representantes realizadas en diciembre de 2014, resultó reelecto como primer ministro por un nuevo mandato de cuatro años, gracias a la victoria del Partido Liberal Demócrata.

Con políticas de centro-derecha, Abe ha mejorado su alianza con Estados Unidos y la Unión Europea, manteniendo, en cambio, una política hostil respecto a otros países, como Corea del Norte y la República Popular China. El gobierno de Abe se ha centrado en subrayar la importancia del rearme para Japón en vista de la creciente “amenaza de países como Corea

del Norte, China y Rusia”. Su política exterior ha recibido el apoyo de la población japonesa, aunque se han dado algunas protestas por parte de grupos pacifistas que rechazan la derogación del artículo 9 de la Constitución de Japón, modificado en julio de 2014 (Gil y Nieves, 2015).

CONCLUSIONES

El crecimiento económico del PIB se mantuvo a una tasa anual media de 5.5%, de finales de 1986 hasta principios de 1991, siendo éste uno de los periodos más largo de continuo crecimiento que se produjo en Japón después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, este crecimiento ocultaba la inmensa burbuja financiera que se había venido acumulando y que explotó en la década de los noventa, hundiendo a Japón en una grave crisis, seguida por un estancamiento prolongado. En efecto, en 1990, se produjo el derrumbe de los precios de las acciones y más adelante también cayeron con fuerza los precios inmobiliarios. Con este preámbulo se iniciaría una larga etapa de bajo crecimiento económico, atonía inversora, una gravísima crisis bancaria y déficits públicos crecientes y persistentes, lo que generó un crecimiento exponencial de la deuda pública y el aumento del desempleo. Para salir de la crisis, los diferentes gobiernos aplicaron fuertes estímulos monetarios y fiscales, pero, sin que la economía diera muestras de recuperación, salvo, en 1996. Por lo que el crecimiento medio de la década fue apenas un poco superior a 1%, lo que ha llevado, a varios analistas a calificar a los años noventa como la década perdida de la economía japonesa.

Para superar la atonía económica, los japoneses eligieron como primer ministro a Jaichiro Koizumi en 2001, quien a pesar de pertenecer al Partido Liberal Democrático se presentaba como un reformador persuadido de que sólo un cambio profundo en las anquilosadas estructuras de la administración estatal japonesa permitiría salvar al sistema y poner a Japón nuevamente en la vía del dinamismo social, el resurgir económico y la prosperidad. Dichas reformas pretendían no sólo el

saneamiento de los bancos y la reactivación de la economía impulsada por la empresa privada, sino una amplia reforma estructural que abarcaba todos los campos, por lo que muchas de ellas se enfrentaron a una gran resistencia política y fueron pospuestas. Durante el gobierno de Koizumi, Japón experimentó una sólida recuperación económica sostenida por la demanda interna privada, a pesar de la ralentización de las exportaciones y los efectos negativos de las subidas del precio del petróleo. La deflación bajó, por lo que se tenían expectativas de una expansión continuada durante el gobierno de Shinzo Abbe, gracias a la inversión empresarial y a la recuperación del gasto de los consumidores. Sin embargo, la crisis mundial que se originó en EUA, en 2007, modificaría profundamente la situación. Muchas de las reformas que se iniciaron desde el 2001, no concluyeron en el 2010. Los gobiernos posteriores a Koizumi trataron de dar continuidad a sus medidas, pero fue muy lento el avance por lo que no se alcanzaron los efectos deseados, debido a razones internas como: cambios de gobiernos, corrupción, fenómenos naturales, medidas tardías de las autoridades económicas, entre otras; y por otras razones externas: como la irrupción de la crisis financiera internacional.

Las políticas monetaria y fiscal han sido el eje fundamental de la política económica. La política monetaria se usó básicamente para manejar el problema del estallido de la burbuja, luego el de la deflación y se sigue empleando en el manejo de la crisis actual, sin embargo, no ha sido efectiva. Su principal instrumento ha sido el manejo de la tasa de interés, pero éste no ha logrado su objetivo, porque una tasa de interés demasiado baja no provoca ningún efecto. La política fiscal, por su parte, ha evitado la depresión económica y el incremento del desempleo, pero a un costo muy elevado, generando un déficit público permanente y un incremento muy elevado de la deuda pública que alcanzó 240% del PIB, en 2016. Las autoridades japonesas se enfrentan hoy a un gran reto: combinar convenientemente políticas económicas que le permitan impulsar el crecimiento y evitar un mayor deterioro de los altos niveles de vida, todo ello en un contexto caracterizado por las limitacio-

nes de la política fiscal como instrumento anti recesivo, por la esperada disminución de la población en edad laboral y por el envejecimiento de la sociedad nipona.

En los últimos 20 años de crisis, el gobierno de Japón con sus diferentes medidas financieras y económicas no ha logrado los resultados esperados. No ha conseguido superar la situación de fragilidad, ni ha podido dar cumplimiento en su totalidad a los principales objetivos básicos que se había trazado para combatir la crisis, como son: 1) crecimiento económico elevado y mantenido, 2) disminución del desempleo, 3) lograr la equidad en la distribución de las riquezas, 4) la sustentabilidad, y 5) eliminar las crecientes desigualdades regionales. La política fiscal ha sido el instrumento financiero que más se ha utilizado para la recuperación de la economía, sin embargo, no ha sido efectiva. Los paquetes fiscales de gran magnitud han consistido en préstamos a instituciones financieras públicas sin generar un aumento real en el consumo interno. Además, la tendencia alcista de la moneda japonesa puede mantenerse si la moneda china sigue sin revaluarse y el Banco Central Europeo sigue interviniendo para frenar la apreciación del euro frente al debilitamiento del dólar estadounidense lo que puede tener efectos negativos para las exportaciones japonesas. La reducción del ahorro privado en Japón y de su superávit en cuenta corriente y los muy bajos tipos de interés prevalecientes en el país, que actúan contrarrestando la apreciación del yen, no son suficientes para mitigar el efecto de los elementos externos mencionados.

Se estima que el crecimiento del consumo privado seguirá siendo lento, pues la tasa de desempleo se ha disparado y los salarios nominales continúan bajos. Influye, además, la constante deflación que no estimula los salarios, el empleo, ni la inversión, cayendo en un círculo vicioso. Las perspectivas de crecimiento y recuperación de la economía nipona dependen de la situación interna del país, que no es buena, y de la crisis financiera internacional como factor externo agravante. Ésta se ha complicado aún más a consecuencia de los eventos naturales ocurridos a principios del 2011. El sismo y posterior

tsunami han tenido un impacto negativo sin precedentes. El Banco Mundial estimó los daños en 235 mil millones de dólares, equivalentes a 4% del PIB en el 2010. Japón ha requerido cinco años para recuperarse de los efectos desastrosos de dichos fenómenos y ya en 2016 se ha vuelto a presentar un nuevo terremoto y tsunami, agravando nuevamente la difícil situación. Datos preliminares publicados por el gobierno japonés muestran que el archipiélago creció en 2016 a un ritmo anualizado de 1%, algo menos del 1.2% registrado en 2015. Es una cifra modesta, pero al menos fue un año sin grandes vaivenes y con un desempeño económico más o menos estable, a pesar de los temores generados en los mercados financieros tras el Brexit y la victoria de Donald Trump en Estados Unidos.

El punto de vista de Paul Krugman, entre otros economistas ortodoxos, es que las autoridades japonesas para salir de la crisis necesitan reavivar la inflación de una forma controlada para sacar al país de la trampa de liquidez en la que se encuentra. Así, los consumidores japoneses tendrían una razón para consumir y la economía podría reemprender el camino del crecimiento. Esta solución se basa en la hipótesis de que los problemas económicos de Japón se derivan, fundamentalmente, de una insuficiencia en la demanda, tanto de las empresas como de los consumidores y no de factores estructurales. La inflación tendría también el efecto positivo de reducir la carga de la deuda morosa. Otros economistas plantean que Japón necesita devaluar su moneda y mantener una moneda débil, ya que el crecimiento de su economía se sustenta fuertemente en sus exportaciones.

Lo cierto es que Japón, a raíz del Acuerdo Plaza y de la crisis financiera que se gestó posteriormente, no ha acabado de superar sus problemas más graves, como son: los créditos morosos e incobrables, el grave deterioro de las economías regionales, la falta de incentivo para emprender actividades productivas, el reducido gasto en consumo, la falta de eficacia y transparencia en la política del gobierno y el envejecimiento de su población y que intentando superarlos, Japón ha desplegado una activa política de gasto que lo ha llevado a un grave endeudamiento

público. También, es cierto que la crisis financiera mundial de 2007-2009 hundió a una gran parte de las grandes economías en problemas similares. Por lo que hoy no puede decirse que Japón esté peor que otras potencias europeas, lo que sí puede decirse es que los recientes gobiernos japoneses han puesto mayor atención en erradicar el desempleo y en evitar un fuerte deterioro social, aun a costa de incrementar el déficit público, de desatender el apoyo a bancos y empresas en dificultades financieras dejándolos quebrar y de incrementar los impuestos a las empresas, por lo que no han sido tan ortodoxos en seguir las llamadas políticas de ajuste y estabilización económica. En lo referente a transferencia tecnológica, comercio internacional e integración económica, también, puede decirse que Japón ha desarrollado relaciones favorables con sus socios del sudeste asiático, de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y con China, las que han propiciado un desarrollo más rápido y equilibrado en la región asiática que, a su vez, le han permitido salir mejor librado de sus dificultades económicas.

Desde nuestro punto de vista, la enorme acumulación de reclamos de ganancias que ha ido gestando el capital financiero a nivel mundial y que están asociados con su acumulación y expansión excesiva, han ido llevando a una creciente concentración del ingreso y de la riqueza global y a una caída del consumo, asociada con la pérdida relativa del poder adquisitivo de los salarios, el incremento del desempleo y el desarrollo de la economía informal a nivel global, por lo que estamos frente a una crisis de sobreproducción o de demanda efectiva global. Su solución de mediano y largo plazo, así como la solución de las dificultades que padece tanto Japón como Europa y EUA tiene como condición una mejor distribución del ingreso y la riqueza y una difusión mayor y más libre de la ciencia y la tecnología, que incrementen el nivel de productividad, de consumo y de vida a nivel global. La solución se está dando progresivamente en los diversos bloques de Asia, Europa y América, pero está sujeta a la pérdida de competitividad que experimentan las empresas y capitales de las diversas naciones al relajar sus marcos de obtención de rentabilidad en favor

de los salarios. Japón ha podido sortear la crisis logrando un equilibrio de poder entre los intereses del capital financiero, el capital productivo y los trabajadores, gracias a su alta productividad que lo mantiene como gran exportador frente a EUA y Europa. Sin embargo, hoy el mantenimiento de una política laxa frente a sus sindicatos y trabajadores que favorezca una mejor distribución del ingreso está condicionada a una posible renegociación de las relaciones políticas y económicas con EUA, en la que el nuevo gobierno de Donald Trump busque disminuir el déficit comercial de EUA. Estamos pues frente a un mundo globalizado donde las decisiones, aun de naciones desarrolladas de tan alta competitividad como Japón, están fuertemente condicionadas y no pueden tomarse unilateralmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Adams Gerard, F. y B. Gagnes, (2000). “Will Japan’s current account turn to déficit?”, en núm. 200010, Working Papers. Hawaii: University of Hawaii at Manoa, Department of Economics.
- Aoki, M., Kim *et al.* (2000). *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental*. Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 91. México: Fondo de Cultura Económica.
- Blomström, M., Gangnes, B. and La Croix, S. (eds.), *Japan’s New Economy: Continuity and Change in the 21 Century*. Nueva York: Oxford University Press.
- Gil Fons, A. y A. Nieves Camacho (2015). “Análisis y perspectiva del Abenomics, la propuesta económica de Shinzo Abe”, en *México y la Cuenca del Pacífico*, (10). México: Universidad de Guadalajara, pp. 73-105.
- Girón, A. (2006). *Japón: asimetrías y regulación del sistema financiero*. México: UNAM. Disponible en <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/mexico/iiec/japon/giron.pdf>>
- Haber, D. (1993). *Les Sogo shoshas*. París: Económica.
- Komiya, O. (1988). *Industrial Policy of Japan*. San Diego, California y Suzumura: Academic Press Japan Inc.

- Machinea, J. L. (2009). “La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica”, en *Revista Cepal*, abril, pp. 33-56.
- Morris, J. (1991). “Japan and the global economy”, en *Issues and trends in the 1990s*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Nishijima, S. (2009). “Desarrollo económico y política industrial de Japón”, en Ed. Ribe, *Discussion Paper Series*, núm. 246, Universidad de Kobe.
- Odagari, H. A. (1996). *Technology and Industrial Development in Japan*. Nueva York: Ed. Oxford University Goto Press.
- Pelegrín Solé, A. (2008). *Evolución histórica de la economía japonesa: del siglo XIX a la crisis actual*. Disponible en <diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/.../HISTORIA_ECON_japon.pdf>.
- Rodríguez, A. (2012). Crecimiento económico, crisis financiera y reformas en Japón en las dos últimas décadas. Disponible en <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/era/economia_japon_2007.html>.
- Vergopoulos, K. (2012). “El nuevo poder financiero”, en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* 43(168), pp.175-189. México: UNAM.
- Vilarino, Á. (2015). *La larga crisis de la economía japonesa*. Disponible en <http://www.angelvila.eu/publicaciones_pdf/larga_crisis_economia_japonesa.pdf>.
- Ynoub, G. (2004). Japón: de la economía burbuja a la recesión. Tesis de Grado. Licenciatura en Economía, Universidad de Mar del Plata, Argentina.

ANEXOS

Cuadro 1 correspondiente a la gráfica 1. Crecimiento monetario y crecimiento nominal

	1987	1988	1989	1990
1. M2 + CD	10.4	11.1	9.9	11.7
2. PIB	4.2	6.2	4.8	5.1
3. IPC	0.1	0.7	2.3	3.1
1 -(2+3)	6.1	4.2	2.8	3.5

Cuadro 2 correspondiente a la gráfica 2. Japón: evolución de los precios inmobiliarios: 1987-1990

Año	Tokio	Osaka	Nagoya
1987	57.10%	5.70%	2.40%
1988	24.10%	26.90%	13.00%
1989	2.70%	37.30%	14.80%
1990	11.00%	48.20%	23.70%

Cuadro 3 correspondiente a la gráfica 3. Evolución del PIB, la inversión y el desempleo: 1990-2001. %

	PIB	Inversión	Desempleo
1990	4.8	8.8	2.1
1991	4	3	2.1
1992	0.9	-2.5	2.2
1993	0.4	-3.1	2.5
1994	1	-1.4	2.9
1995	1.6	0.3	3.1
1996	3.5	6.8	3.4
1997	1.8	1	3.4
1998	-1.1	-4	4.1
1999	0.8	-0.9	4.7
2000	1.7	1.1	4.7
2001	1	1.1	4.9
2002	1.1	-1.4	4.8

Fuente: La década perdida de la economía japonesa. Boletín Económico de ICE N° 26984 del 16 de julio al 2 de septiembre de 2001. Base de datos ICE. Ministerio de Economía, Madrid.

Cuadro 4 correspondiente a la gráfica 4. PIB de Japón: 1999-2013

PIB de Japón (Mill de dls y %)		
	Tc	PIB
1999	0.3	2 950
2000	1.3	3 150
2002	-0.3	3 550
2003	2.7	3 582
2004	2.9	3 745
2005	2.6	4 025
2006	2.2	4 218
2007	2	4 272
2008	-0.7	4 329
2009	-5.2	4 149
2010	3.9	4 310
2011	-0.7	4 497
2012	2	4 704
2013	2	4 729

El sureste de Asia

Capítulo 11. Competitividad en el Sureste de Asia. Un panorama general¹

Maricela Mireya Reyes López²

INTRODUCCIÓN

Hoy más que nunca, en el contexto de una economía mundial integrada, el tema de la competitividad no sólo es ocupación de países desarrollados, también los países en desarrollo apuestan a ser competitivos. Así mismo, la competitividad en los mercados (o mercados competitivos) es importante para compradores y vendedores de las economías de libre mercado, sean éstos gobiernos, empresas o individuos.

Desde hace dos décadas la región del Sureste de Asia muestra un crecimiento económico sostenido y mejoras en índices en disminución de la pobreza, en aumento de empleo y en aumento en desarrollo urbano y obra pública. La posición de estabilidad económica, y hasta cierto punto, política, ubica a la región en un sitio importante en el quehacer mundial.

Todavía en el año 2000, se le veía al Sureste de Asia como una región formada por grupos de economías de diferente desarro-

¹ Una versión inicial de este artículo, elaborado con el Dr. Jorgen Harberleithner, fue presentado en el Seminario Anual 2016, organizado por el Centro Universitario de Estudios e Investigaciones de la Cuenca del Pacífico de la Universidad de Colima.

² Universidad de Colima.

llo: los adelantados con algunas diferencias entre sí (Singapur y Malasia); los de tasa de crecimiento aceptable (Tailandia, Filipinas e Indonesia) y los países con desarrollo menor e índices socioeconómicos muy bajos (Camboya, Myanmar, Vietnam y Laos). Esta división de grupos por desarrollo tiende a desaparecer o, por lo menos, a no ser tan marcada. Más aún, es justamente este cambio el que da pie para escribir sobre la competitividad en el Sureste de Asia. Detrás de Singapur las economías de Tailandia, Indonesia, Malasia y Vietnam tienen posiciones en algunos aspectos económicos mejor que el que tiene nuestro país.

A raíz de la crisis financiera en Asia en 1997, mucho se discutió sobre cómo evitar una crisis como esa, devastadora y prolongada. También se escribió bastante sobre sus causas, sin llegar a concretarse una razón precisa. Lo que sí se logró fue el consenso por crear una región competitiva. En seguida, la región también enfrentó la competencia de dos economías fuertes, China e India. Finalmente, la crisis global de 2008-2009 replanteó las estrategias a seguir de la región para lograr una comunidad económica propuesta para el 2015. Estos inconvenientes fortalecieron los esfuerzos por trabajar en busca de la competitividad del Sureste de Asia.

En este capítulo se expresan ideas generales sobre la competitividad en la región del Sureste de Asia, y en la medida de lo posible, en las cinco economías mejor posicionadas en la región. Este escrito no es cuantitativo, no va a medirse la competitividad desde ningún criterio, pero sí se utilizan los resultados gráficos publicados por instituciones o agencias especializadas. Es un trabajo cualitativo que plasma un panorama general del estado de la competitividad que guardan las economías en una región de estudio a la que hay que observar y analizar más.

MARCO CONCEPTUAL

La competitividad de una economía en determinado país no puede medirse de igual forma que la competitividad a nivel de empresas. Ni siquiera puede medirse con los mismos criterios entre una economía y otra debido a la diversidad. De hecho,

cuando se habla de competitividad de un país, término utilizado de forma generalizada, se estaría refiriendo a la competitividad en distintas áreas, por ejemplo, a la economía, el gobierno o las actividades culturales. Es decir, no hay un referente que precise el término de competitividad. A nuestro juicio, es mejor utilizar el término competitividad económica.

Si la principal característica del sureste de Asia como región es su diversidad, ya que los 11 países que geográficamente conforman la región tienen distintos niveles de desarrollo económico, tipos de gobierno, culturas, religiones, por mencionar algunas distinciones, ¿cómo podría determinarse o evaluarse la competitividad en esta diversidad?

En realidad no se tiene hasta este momento una definición convencionalmente aceptada de competitividad. De acuerdo con la base de datos ABI/INFORM Global,³ se publicaron en revistas arbitradas, entre 1985 y 2006, más de 4 000 artículos que hacían referencia a la competitividad, la investigación de diferentes perspectivas y diferentes disciplinas del concepto y sus implicaciones para la toma de decisiones del sector público y privado es una tarea continua (Hong, 2008).

La competitividad se basa en la productividad y se enfoca en fundamentos macroeconómicos de ventajas competitivas que apoyan la productividad en las naciones, regiones y *clústers* (Porter, 1990). Generalmente la competitividad de una región o nación se ha considerado como asunto de los gobiernos para motivar la inversión y el empleo. Además, las estrategias son herramientas que los líderes de ciudades, estados, regiones y naciones incorporan para lograr productividad y crecimiento (Portes, 1990).

Para el Foro Mundial del Comercio la competitividad es el conjunto de instituciones políticas económicas de apoyo para lograr elevadas tasas de crecimiento económico en el mediano

³ ABI/INFORM Global es una base de datos que recoge publicaciones de todo el mundo desde 1923, sobre ciencias económicas y empresariales: técnicas de gestión, teoría y práctica de empresa, mercadotecnia, banca, contabilidad, recursos humanos, impuestos, finanzas y otros temas relacionados.

plazo. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) por su parte, quien retoma la definición del Foro Mundial del Comercio en su versión Foro Mundial de ASEAN, mantiene la idea de competitividad para alcanzar la Comunidad Económica de ASEAN.

Por otro lado, Porter (1990) distingue entre factores básicos y factores avanzados. Los primeros incluyen recursos naturales, clima, localización, mano de obra no cualificada o semicualificada y capital de deuda. Los factores avanzados incluyen infraestructura de comunicación moderna, y personal altamente educado (ingenieros y científicos). De acuerdo con el autor, estos últimos son más significativos por sus ventajas competitivas (Cho y Moon, 2002).

Se eligió retomar la definición de competitividad de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y del Foro Económico Mundial de la OCDE, porque es la definición que Porter (1990) ofrece incluso en estudios sobre la ASEAN. La competitividad la refiere como “el conjunto de instituciones, políticas, y factores que determinan el nivel de productividad de una economía que su vez establece el nivel de prosperidad que un país puede lograr” (Global Competitiveness Index, p. 4). Es el campo donde se “crean las condiciones que favorecen la capacidad de producción y niveles de bienestar más altos [...] mediante esfuerzos sistemáticos, específicos, positivos e ininterrumpidos a lo largo del tiempo[.]” (OMC, 2011), y agrega “La competitividad presupone estar dispuesto a participar y a tratar de abrirse camino en un mundo en constante evolución. Por su propia naturaleza, no supone erigir muros de exclusión en torno a nosotros” (OMC, 2011). Las políticas macroeconómicas refuerzan la competitividad (Porter, 1990).

Se observa que el término de competitividad no es nuevo, pero sí ha evolucionado e incorporado las nuevas tendencias de cambios tecnológicos, productivos y organizacionales propios de la dinámica mundial cambiante. Por ello, es importante reforzar el análisis del concepto de competitividad; en términos de la ASEAN el desarrollo de una auténtica competitividad depende de políticas elaboradas e implementadas con

este concepto en mente. Por otra parte, como en el resto del mundo, el dilema más importante que enfrenta la ASEAN en términos de competitividad es encontrar la manera de competir como un bloque de economías consolidado que proporcione un incremento en la productividad de ASEAN y asegure el acceso a mercados externos mediante negociaciones comerciales que garanticen dicho resultado.

El objetivo del capítulo es mostrar en términos generales elementos que evidencian la competitividad en países del Sureste de Asia, a saber, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam, países que son miembros de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia. Se excluyen Brunei, que es miembro de ASEAN, pero no se registra en el Índice de Competitividad Global (ICG), y Timor Oriental, país que geográficamente pertenece al Sureste de Asia, pero no es miembro de ASEAN, tampoco se registra en el ICG. Para este fin se analiza el documento de competitividad desarrollado por el Foro Económico Mundial en el 2016.

Se tratará de responder a preguntas como: ¿Qué países del Sureste de Asia se perfilan como los más competitivos en esta región?, ¿en qué sectores mantienen competitividad?, y ¿cuál es el peso de las reformas en la competitividad de un país o en la región de ASEAN?

SURESTE DE ASIA

La región del Sureste de Asia está localizada estratégicamente en el cruce de rutas de navegación marítima y aérea mundial. Se le considera una región económicamente vibrante en Asia con abundantes recursos naturales. Sin embargo, también tiene desventajas. La región es propensa a desastres naturales, como terremotos y tifones, y está expuesta a enfermedades infecciosas que resultan en pérdida de vidas y modos de vida, así como daño a la infraestructura.

Respecto a la competitividad, es posible que la región del Sureste de Asia deba encontrar estrategias urgentes en torno a las tendencias actuales en flujos mundiales, urbanización y

tecnologías. En conjunto, y organizada en la Asociación de Naciones del Sureste de Asia, está en posibilidad de aprovechar coyunturas globales como a) capturar gran parte de los flujos globales, pues su posición geográfica puede aprovechar la interconectividad de la economía global en sus variantes de flujo de mercancías, personas, capitales, servicios e información, y b) la creciente urbanización, porque la tendencia de la movilización de personas de áreas agrícolas a urbanas que buscan gozar de elevada calidad de vida, o incluso de crear nuevas ciudades urbanas, significa impulsar sectores como el de la construcción de infraestructura, servicios, tecnologías, etc., para cubrir las demandas de los consumidores.

Respecto a la competencia, las economías del Sureste de Asia, en general, tienen cierto grado de avance en el trabajo del marco legal en la elaboración de leyes de competencia. Indonesia, Singapur, Tailandia y Vietnam cuentan actualmente con un marco legal que apoya la competitividad en sus economías. Camboya, Laos, Malasia y Filipinas todavía no tienen unas leyes específicas sobre competencia.

ASEAN

El reconocido progreso y crecimiento económico de la región del Sureste de Asia de las dos últimas décadas, puede explicarse, en parte, por la voluntad colectiva por ser cooperativos en los campos económico, social, cultural, técnico y educativo. Esa voluntad se materializó en la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN), hace casi cincuenta años. Desde 1999, cuando ingresó a esta asociación el último miembro (Camboya), el trabajo de diez miembros ha sido continuo.

Es común que ASEAN y Sureste de Asia se usen como sinónimos. Nosotros preferimos no hacerlo porque, legalmente, la región del Sureste de Asia está formada por 11 países (incluyendo a Timor Oriental). Actualmente esta región, y también esta Asociación, es vista como una entidad prometedora que puede superar los retos que enfrenta.

Además, ASEAN tiene algunas ventajas en la construcción de la prosperidad. Tiene un mercado de aproximadamente 628 millones de personas, un PIB de 2.4 billones de dólares y un comercio total de 2.3 billones de dólares (véase tabla 1). A pesar de estos indicadores eficientes, se observa que el nivel de prosperidad deseado aún se encuentra por debajo del promedio mundial (Selected Key Indicators, 2015). Su innovación también es relativamente baja en términos de, por ejemplo, número de patentes (Wong *et al.*, 2011).

Los miembros de ASEAN son heterogéneos en cultura y tradiciones que pueden revertir algunos éxitos (Wong, Shankar, y Toh, 2011).

Tabla 1. Indicadores selectos de países de ASEAN (2015)

País	Superficie Total	Poblacion Total	PIB	Comercio internacional de mercancías			
				X	M	Comercio T.	IED
	Km ²	Miles	US\$ Millones	US\$ Millones	US\$ Millones	US\$ Millones	US\$ Millones
Brunei	5 769	417	12 909	6 350	3 042	9 392	171
Cambodia	181 035	15 405	18 463	8 839	10 838	19 676	1 701
Indonesia	1 913 579	255 462	857 603	150 282	142 695	292 977	16 073
Laos	236 800	6 902	12 639	3 714	3 049	6 763	1 079
Malasia	330 290	30 485	294 390	199 869	175 961	375 830	11 290
Myanmar	676 577	52 476	65 392	11 432	16 844	28 275	2 824
Filipinas	300 000	101 562	289 503	58 648	70 295	128 944	5 724
Singapur	719	5 535	291 938	366 344	296 765	663 109	61 285
Tailandia	513 120	68 979	395 726	214 396	202 751	417 147	8 027
Vietnam	330 951	91 713	193 407	162 014	165 730	327 744	11 800
ASEAN	4 488 839	628 937	2 431 969	1 181 889	1 087 970	2 269 859	119 975

Nota: Abreviaciones para X (exportaciones) y M (importaciones).

Fuente: ASEAN Macro-economic Database, ASEAN Merchandise Trade Statistics Database, ASEAN Foreign Direct Investment Statistics Database.

Hay un significativo crecimiento de empresarios emprendedores en ASEAN, aunque todavía no se traduce en ventajas económicas. Durante la presidencia de Brunei en el 2013, un reporte de la ASEAN refirió que, en conjunto, las economías del Sureste de Asia habían incrementado los índices de competitividad

de 2007 a 2012, que los países que mejoraron este nivel, además de Singapur, fueron Brunei, Camboya y Filipinas. En 2010, la crisis financiera global redujo en la mayoría el índice de competitividad, pero fueron casos negativos específicos como Tailandia, Vietnam, Filipinas y Malasia. Los demás se mantuvieron (ASEAN Competitiveness, 2013).

Uno de los instrumentos que ASEAN utiliza para dar seguimiento a la competitividad por país es el ASEAN Business Advisory Council (ASEAN BAC, por sus siglas en inglés), establecido en 2003 y cuyo objetivo es retroalimentar de información al sector privado sobre la cooperación económica de ASEAN. Se compone de tres líderes de negocios de cada país miembro. Desde 2010 el ASEAN BAC ha elaborado encuestas que tienen como objetivo reunir los sentimientos empresariales hacia el atractivo de la ASEAN en el comercio, las inversiones y la eficacia de las iniciativas políticas de la ASEAN para forjar una integración económica más estrecha. Las encuestas se realizan por cualquier medio electrónico, Skype, encuestas electrónicas (survey-monkey.com), así como por teléfono (ASEAN BAC, 2013). Países como Myanmar, Camboya y Laos deben atender los problemas de innovación y que presentan en sus respectivos análisis.

COMPETITIVIDAD Y COMPETENCIA

Desde un punto de vista económico, la competencia se genera cuando se someten a los agentes económicos (productores) a la producción de artículos y servicios con una alta calidad a un bajo precio. Cuando hablamos de competencia entre países ésta se da para aumentar la participación de dichos países en el intercambio comercial, este concepto de la competencia se ha analizado por medio de la teoría del comercio internacional. Autores como Paul Krugman y Michael Porter analizan dicho concepto y enfatizan la importancia de la mejora de la competencia entre países gracias a marcos de política económica, por ejemplo, ajustes en tipo de cambio, tasas de interés o tarifas arancelarias que permiten la participación en el comercio internacional (Krugman, 1996).

Por otro lado, el término de competitividad como lo define Porter (1990) forma parte de los fundamentos de la teoría del comercio internacional, sin uno no puede existir el otro. El papel creciente de la globalización ha hecho que el término de competitividad forme parte de los fundamentos de las teorías, del comercio internacional. Como se mencionó anteriormente, para efectos de este artículo se tomará la definición de competitividad que maneja la OCDE y que se desarrolló en el marco conceptual.

La competitividad y la competencia son conceptos relacionados. Sin embargo, no son iguales y hasta es fácil de confundir. Solamente para aclarar, la OCDE ha impulsado a economías en desarrollo a elaborar leyes y políticas de competencia es sus programas económicos, para crear el espacio legal donde se desarrolle la competitividad nacional. Así pues, los gobiernos de Filipinas, Indonesia, Malasia y Vietnam, en cooperación con la OCDE, han trabajado, en diferente grado, en el diseño de políticas y leyes al respecto para reforzar la competitividad. Dichas sugerencias se han tomado desde a raíz de la crisis de 1997-98 del Sureste de Asia.

A continuación se presenta una lista de políticas y regulaciones que algunos de los países de la ASEAN han adoptado en los últimos años.

Filipinas. no tiene una ley general de competencia, sino una que se aplica a nivel sectorial, cuya aplicación y estatutos recaen en diferentes organismos gubernamentales. Sin embargo, hace alguna mención en la Constitución de 1987 (Art. XII), en el Código Penal (Art. 186), en el nuevo Código Civil (Art. 28) y el Acta de Prohibición de Monopolios.

Indonesia. Tiene un programa de reformas regulatorias para alentar la competencia, la innovación, el crecimiento económico y los objetivos sociales. La Ley de competencia de Indonesia se promulgó en 1999 y se retomó de dos iniciativas: una del parlamento y otra del gobierno. De la primera, la propuesta del Parlamento Indonesio respondió a la demanda popular por democracia y por las oportunidades económicas. La propuesta del gobierno buscaba mejorar el comportamiento de la econo-

mía (OECD, 2012). Se aplica a cualquier persona física o jurídica que realice actividades empresariales o comerciales.

Malasia. La Ley de la Competencia de 2010 (Ley de la Competencia de Malasia), en vigor desde enero de 2012, prohíbe actividades anticompetitivas. Se aplica a cualquier actividad comercial, tanto en Malasia como en negociaciones fuera de Malasia que afecte la competencia de cualquier mercado malasio. Sin embargo, la actividad comercial regulada por la Ley de Comunicaciones y Multimedia de 1998 y la Ley de la Comisión de Energía de 2001 no están sujetas a dicha Ley.

Singapur. La Ley de la Competencia de Singapur regula el derecho de la competencia en Singapur. Prohíbe los acuerdos, decisiones y prácticas anticompetitivas, abuso de posición dominante y las fusiones y adquisiciones que reducen sustancialmente la competencia. La Comisión de Competencia de Singapur (CCS) es el principal regulador de la ley de la competencia en Singapur y es un órgano estatutario del Ministerio de Comercio e Industria. La CCS también ha publicado 13 conjuntos de directrices que proporcionan explicaciones útiles sobre cómo interpreta, administra y hace cumplir la Ley de la Competencia de Singapur. Aunque la CCS es el único regulador que administra y hace cumplir la Ley de la Competencia de Singapur, las leyes sectoriales son administradas y aplicadas por las autoridades sectoriales.

Tailandia. cuenta con la Ley de Competencia de 1999, la principal legislación que rige los acuerdos anticompetitivos, el abuso de posición dominante, las fusiones y otras prácticas comerciales desleales en el país. Esta Ley se compenetra con otras leyes sectoriales que regulan la competencia en determinadas industrias. La Comisión de Competencia Comercial, que forma parte del Ministerio de Comercio, es el principal órgano regulador responsable de hacer cumplir la Ley de la Competencia.

Vietnam. La Ley de la Competencia de Vietnam (no. 27-2-4-QH11) es la principal legislación que rige la ley de la competencia en Vietnam. El Departamento de Administración de la Competencia de Vietnam (VCAD, por sus siglas en inglés), de-

pendiente del Ministerio de Industria y Comercio, y el Consejo de la Competencia de Vietnam (VCC, por sus siglas en inglés) son quienes la regulan. La Ley de competencia de Vietnam co-existe con una serie de leyes sectoriales que regulan la competencia en ciertas industrias. Así, además de los VCC y VCAD, los reguladores sectoriales designados también tienen jurisdicción concurrente en la regulación de ciertos sectores.

LOS DOCE PILARES DE LA COMPETITIVIDAD

En el informe de Competitividad Global 2015-2016 se define la competitividad como el conjunto de instituciones políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía. A su vez, el nivel de productividad también determina las tasas de rendimiento obtenidas por las inversiones en una economía, que a su vez son los impulsores fundamentales de sus tasas de crecimiento. En otras palabras, una economía competitiva es aquella que crece más rápido con el tiempo. El ICG recolecta esta información y mediante un promedio ponderado de componentes, cada uno midiendo un aspecto diferente de la competitividad analiza cada elemento pertinente. Los componentes se agrupan en 12 categorías, conocidas como los 12 pilares de la competitividad (véanse tablas 2a y 2b).

Tabla 2a. Pilares de la competitividad (1 al 6)

Pilar 1: Instituciones <i>A. Instituciones públicas</i> Derechos de propiedad Protección de la propiedad intelectual Ética y corrupción Desvío de fondos públicos Confianza pública en los políticos Pagos irregulares y sobornos Influencia indebida Independencia judicial Favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno Desempeño del sector público Desperdicio del gasto público Carga de la regulación gubernamental Eficiencia del marco jurídico en la solución de controversias Eficiencia del marco jurídico en las regulaciones Transparencia de la formulación de políticas gubernamentales Seguridad Costos empresariales del terrorismo Costos empresariales del crimen y la violencia Delincuencia organizada Confianza en los servicios policiales B. Instituciones privadas Ética corporativa Comportamiento ético de las empresas Rendición de cuentas Fortaleza de las normas de auditoría y presentación de informes Eficacia de los consejos de administración Protección de los intereses de los accionistas minoritarios Fortaleza de la protección de los inversionistas	Pilar 2: Infraestructura <i>A. Infraestructura de transporte</i> Calidad de la infraestructura general Calidad de las carreteras Calidad de las infraestructuras ferroviarias Calidad de la infraestructura portuaria Calidad de la infraestructura de transporte aéreo Asiento disponible de la línea aérea kilómetros <i>B. Infraestructura de la electricidad y la telefonía</i> Calidad del suministro eléctrico Suscripciones de teléfonos móviles Líneas telefónicas fijas
Pilar 5: Educación superior y formación <i>A. Cantidad de educación</i> Tasa de inscripción en la educación secundaria Tasa de inscripción en la educación terciaria <i>B. Calidad de la educación</i> Calidad del sistema educativo Calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias Calidad de las escuelas de gestión Acceso a Internet en las escuelas <i>C. Formación en el puesto de trabajo</i> Disponibilidad local de investigación especializada y servicios de capacitación Grado de capacitación del personal	Pilar 3: Entorno macroeconómico Saldo presupuestario del gobierno Ahorro nacional bruto Inflación Deuda pública Calificación de crédito del país Pilar 4: Salud y educación primaria <i>A. Salud</i> Impacto empresarial de la malaria Incidencia de la malaria Impacto empresarial de la tuberculosis Incidencia de la tuberculosis Impacto empresarial del VIH / SIDA Prevalencia del VIH Mortalidad infantil Esperanza de vida <i>B. Educación Primaria</i> Calidad de la educación primaria Tasa de inscripción en la educación primaria Pilar 6: Eficiencia del mercado de bienes <i>A. Competición</i> 1. Competencia nacional Intensidad de la competencia local Grado de dominio del mercado Eficacia de políticas antimonopolio Efecto de impuestos sobre los incentivos a la inversión Tasa total de impuestos Número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio Tiempo necesario para iniciar un negocio Costos de la política agrícola 2. Competencia extranjera Prevalencia de las barreras comerciales Aranceles comerciales Prevalencia de la propiedad extranjera Impacto empresarial de las normas sobre la IED Carga de los procedimientos aduaneros Importaciones como porcentaje del PIB <i>B. Calidad de las condiciones de demanda</i> Grado de orientación al cliente Sofisticación del comprador

Fuente: Schwab, 2015.

Tabla 2b. Pilares de la competitividad (7 al 12)

Pilar 7: Eficiencia del mercado de trabajo <i>A. Flexibilidad</i> Cooperación en las relaciones trabajador-empleado Flexibilidad de la determinación del salario Prácticas de contratación y despido Costos de redundancia Efecto de los impuestos sobre los incentivos al trabajo <i>B. Uso eficiente del talento</i> Pago y productividad Confianza en la gestión profesional Capacidad del país para retener talento Capacidad del país para atraer talento Participación femenina en la fuerza de trabajo	Pilar 8: Desarrollo de los mercados financieros <i>A. Eficiencia</i> Disponibilidad de servicios financieros Asequibilidad de los servicios financieros Financiación a través del mercado de renta variable local Facilidad de acceso a préstamos Disponibilidad de capital de riesgo <i>B. Confiabilidad y confianza</i> Solidez de los bancos Regulación de los intercambios de valores Índice de derechos legales
Pilar 11: Sofisticación empresarial Cantidad de proveedor local Calidad del proveedor local Estado del desarrollo del clúster Naturaleza de la ventaja competitiva Amplitud de la cadena de valor Control de la distribución internacional Sofisticación del proceso de producción Extensión de la comercialización Voluntad de delegar autoridad 7.07 Dependencia en la gestión profesional	Pilar 9: Disponibilidad tecnológica <i>A. La adopción tecnológica</i> Disponibilidad de las últimas tecnologías Absorción de tecnología a nivel de empresa IED y transferencia de tecnología <i>B. Uso de las TIC</i> Usuarios de Internet Suscripciones a Internet de banda ancha Ancho de banda de Internet Suscripciones a la banda ancha móvil Suscripciones de teléfonos móviles Líneas telefónicas fijas Pilar 10: Tamaño del mercado <i>A. Tamaño del mercado nacional</i> 10.01 Índice de mercado interno <i>B. Tamaño del mercado extranjero</i> 10.02 Índice de tamaño del mercado externo
	Pilar 12: Innovación en I + D + i 50% Capacidad de innovación Calidad de las instituciones de investigación científica Gasto de la empresa en I + D Colaboración universidad-industria en I + D Contratación pública de productos de tecnología avanzada Disponibilidad de científicos e ingenieros Solicitudes de patentes 1.02 Protección de la propiedad intelectual

Fuente: Schwab, 2015.

COMPETITIVIDAD POR PAÍS

El reporte de competitividad global 2015-2016 presenta los factores clave y las interrelaciones que determinan el crecimiento económico y prosperidad futura de 140 economías. A su vez, dicho reporte muestra las principales fortalezas y debilidades de dichas economías proporcionando así las herramientas necesarias para que gobierno y empresas en estos países puedan trabajar en los aspectos más importantes derivados del análisis. Las economías de ASEAN se comparan sistemáticamente con la región conocida como *Emerging and developing Asia* por su nombre en inglés o *Asia emergente y en desarrollo*. Dicha región incluye a países como Afganistán, Bangladesh, Bután, Brunei, Camboya, China, Fiji, India, Indonesia, Kiribati, Laos, Malasia, Maldivas, Myanmar, Nepal, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Filipinas, Samoa, Sri Lanka, Tailandia, Timor Oriental, Tonga, Vanuatu y Vietnam.

De acuerdo con la clasificación de competitividad global (*competitiveness ranking*) proporcionada por el Foro Económico Mundial, las economías del Sureste de Asia se encuentran en los siguientes lugares: Singapur (2), Malasia (18), Tailandia (32), Indonesia (37), Filipinas (47), Vietnam (56), Laos (83), Camboya (90) y Myanmar (131). Timor estuvo en el reporte 2014-2015 en el lugar 136. Brunéi no figura en ningún reporte, aunque no es un país de baja competitividad, como podría interpretarse, por el contrario, tiene índices económicos sanos.

Tabla 3. Índice de competitividad global (2010-2015)

Economía	Ranking
Singapur	(2)
Malasia	(18)
Tailandia	(32)
Indonesia	(37)
Filipinas	(47)
Vietnam	(56)
Laos	(83)
Camboya	(90)
Myanmar	(131)

Fuente: Schwab, 2015.

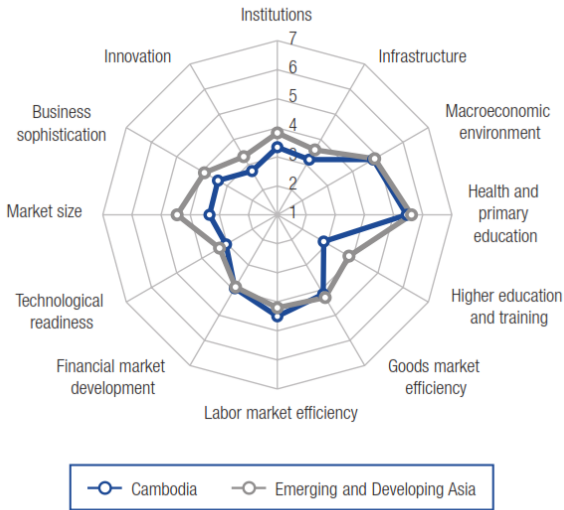
Si se compara el ICG con años previos podemos ver que detrás de Singapur, los cinco miembros de ASEAN que le siguen de cerca son Malasia, sube dos lugares, Tailandia bajo uno, Indonesia tuvo una caída de cuatro escalones, Filipinas de cinco, y Vietnam un drástico desplome de 12 lugares en el *ranking*. Sin embargo, estos miembros se encuentran sobre la media del *ranking* en general. Con excepción de Tailandia, estas cinco economías han mejorado desde 2007, la economía que ha demostrado un mejor desempeño en los indicadores de competitividad ha sido Filipinas, quien ha subido 17 lugares. El posicionamiento de los otros tres miembros de ASEAN que se encuentran debajo de la media del *ranking*, fue: Laos, subió diez posiciones. Camboya cinco y Myanmar tres. A continuación se presenta el análisis del ICG en orden alfabético de los países pertenecientes a la ASEAN.

CAMBOYA

Es importante destacar que el rango del ICG es medido en una escala de 1 a 7, siete es el mejor resultado para una economía. El desempeño del país en los 12 pilares del ICG (línea azul) es comparado con los puntajes promedio del grupo de “Asia emergente y en desarrollo” (línea gris). Se puede apreciar que en casi todos sus pilares Camboya no rebasa el índice de economías *Asia emergente y en desarrollo* con un valor de 3.9. Su mejor evaluación la tiene en cinco pilares: Salud y educación básica (5.4), Entorno macroeconómico (4.8), Eficiencia del mercado laboral (4.5), Eficiencia en el mercado de bienes (4.2), y Desarrollo del mercado financiero (3.9), en sus demás pilares, a excepción de Educación superior y capacitación, se mantiene por debajo de 4 y homogéneos (véase figura 1).

De igual forma, es importante mencionar que Camboya es una economía clasificada por debajo del número 50 en el ICG total, por esto se considera que cualquier indicador individual con un rango de 50, o mejor, es tomado como una ventaja, en este caso las suscripciones de telefonía celular móvil, donde el país se posiciona en el número 19, constituye una ventaja competitiva.

Figura 1. ICG: Camboya



Fuente: Schwab, 2015.

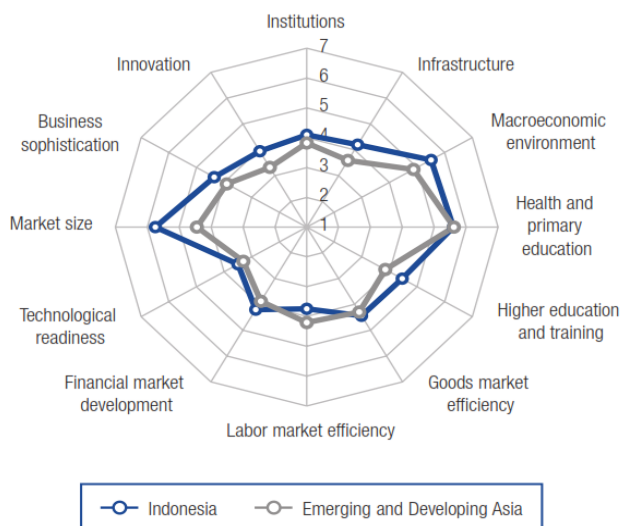
Entre los mayores problemas a los que se enfrenta Camboya es la corrupción con 19.4% que está casi a la par de México (20.2%), y con este dato se puede inferir el por qué Innovación e Infraestructura cuenta con un valor de 2.7, se deduce que los inversionistas no apostarían en un país con un alto índice de corrupción, también se puede apreciar que dentro del área de Enseñanza superior y formación tienen una calificación de solamente 2.8 lo que representa un problema en eficiencia del sistema educativo y la productividad de los recursos humanos en esta economía.

INDONESIA

La figura 2 muestra el desempeño general de Indonesia en el ICG, este país cuenta con una puntuación de 4.5 y registra un desempeño casi sin cambios con respecto al año pasado donde se posicionó en el lugar 34 (ahora 37). Al analizar los pilares dentro de los tres grandes subíndices del ICG, es decir,

requerimientos básicos, potenciadores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación encontramos que los valores se mantienen entre 4.1 y 4.5 siendo suficientemente uniformes. Bajo un nuevo líder la mayor economía del sudeste asiático aún enfrenta grandes desafíos en las áreas básicas de competitividad, incluyendo la infraestructura e instituciones.

Figura 2. ICG: Indonesia



Fuente: Schwab, 2015.

Al analizar a este país más de cerca encontramos que esta economía disfruta de un alto nivel en Tamaño del mercado con (5.7); Salud y Educación Primaria con 5.6. Es importante mencionar que, a pesar de tener una puntuación alta en este pilar, Indonesia tiene un gran problema de salud pública, con una incidencia de enfermedades transmisibles y la tasa de mortalidad infantil entre las más altas fuera de África subsahariana. El segundo pilar más importante es el Entorno macroeconómico (5.5), la situación macroeconómica sigue siendo satisfactoria, gracias a un déficit presupuestario moderado del gobierno de alrededor de 2% del PIB, bajos niveles de deuda y una alta tasa de ahorro.

El pilar menos desarrollado en este país es el de Disponibilidad Tecnológica con 3.5, pilar que muestra que la mejora en la industria de las tecnologías de la información y la comunicación en Indonesia han sido insuficientes, específicamente en el rubro de acceso a internet en suscripciones a Internet de banda ancha fija. Sin embargo, la falta de eficiencia en el mercado de trabajo (3.7) sigue siendo el aspecto más débil del desempeño del país, resultado de la persistente rigidez en los salarios y contratos laborales.

Al igual que Camboya, Indonesia desgraciadamente tiene un alto índice de corrupción seguido de ineficacia de gobierno burocrático, sin embargo, este estudio sugiere que los esfuerzos para combatir la corrupción, una prioridad tanto para la administración anterior como para la actual, están dando sus frutos, con Indonesia mejorando casi todas las medidas relacionadas con el soborno y la ética. Es así como se reconoce que su lucha anticorrupción le ha permitido manejar con cierta eficiencia su economía.

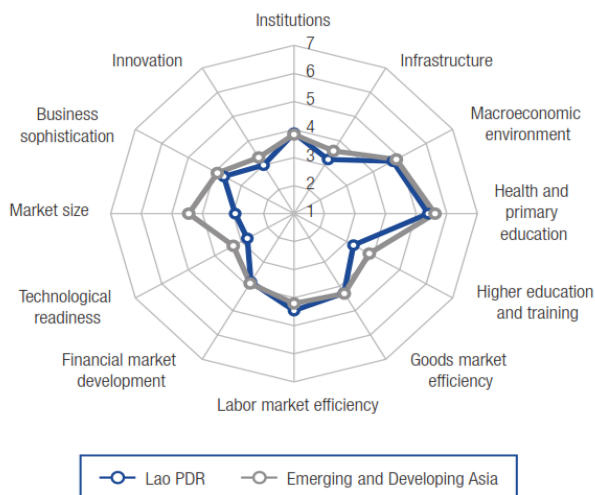
LAOS

Laos comparte similares calificaciones con los demás países del sureste asiático en los pilares de Salud y la educación primaria, cumpliendo con lo que pide el índice de *Asia emergente y en desarrollo*. Sin embargo, tres pilares se encuentran por debajo de la media de esta región, Disponibilidad tecnológica (2.8), Tamaño del mercado (2.9) y Educación superior y capacitación con 3.2 (véase figura 3).

A pesar de un crecimiento alto en el periodo de 1988-2001, Laos cuenta con una infraestructura primitiva con limitadas telecomunicaciones externas e internas. El rubro de Disponibilidad tecnológica con 2.8, muestra un estancamiento en el acceso a internet de banda ancha fija. Por otra parte, el Tamaño del mercado con 2.9, afecta a la productividad, ya que los grandes mercados permiten a las empresas explotar economías de escala y el tamaño se encuentra limitado para las compañías extranjeras. El gobierno no ha podido crear una

estrategia para que puedan mejorar potenciales limitaciones al mercado extranjero.

Figura 3. ICG: Laos

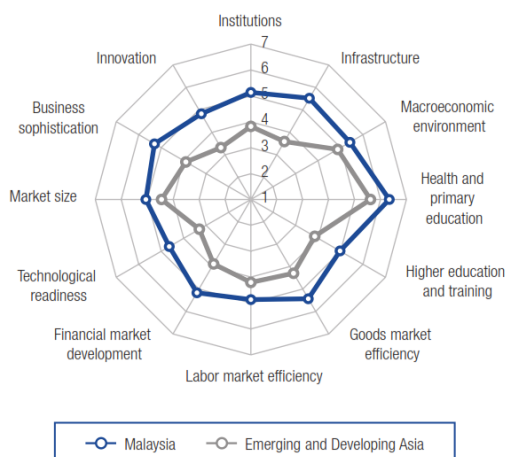


Fuente: Schwab, 2015.

A diferencia de otros países, Laos no presenta severos problemas de corrupción, quizá porque su sistema político se basa en una observancia total del Estado. Sin embargo, el talón de Aquiles lo constituye una fuerza de trabajo con educación insuficiente y esto resuelve el por qué el pilar de educación superior y capacitación es muy bajo (3.2). Una mano de obra inadecuadamente educada es uno de los factores más problemáticos para hacer negocios y en el caso de Laos la falta de habilidades y competencias del capital humano no permite un incremento en la productividad. La mano de obra de este país todavía depende de la agricultura, dominada por el cultivo del arroz en las tierras bajas, que representa aproximadamente 25% del PIB y 73% del empleo total (Imf.org, 2016). Laos, como Myanmar, puede mejorar a largo plazo si conservan el buen acceso de inversión que se practica hoy.

Malasia consolida su posición entre las 20 economías más competitivas del mundo y sigue siendo la más alta entre las economías asiáticas en desarrollo, manteniéndose dentro de las 20 primeras por cuatro años consecutivos. A su vez, Malasia se ubica entre los 50 primeros en cada uno de los 12 pilares, con un desempeño más fuerte en la eficiencia del mercado de bienes y en el desarrollo de los mercados.

Figura 4. ICG: Malasia



Fuente: Schwab, 2015.

La figura 4 muestra el análisis de los doce pilares para Malasia, sobresalen el de Salud y Educación primaria (6.3) y el de la eficiencia del mercado de bienes (5.4), así como el del Entorno macroeconómico (5.4), la estabilidad macroeconómica que ha mantenido Malasia es principalmente el resultado de un déficit presupuestario reducido (3,7% del PIB), el menor en seis años. Un aspecto importante es la mejora en disponibilidad tecnológica (4.7), que sigue siendo su rasgo más débil con 4.6.

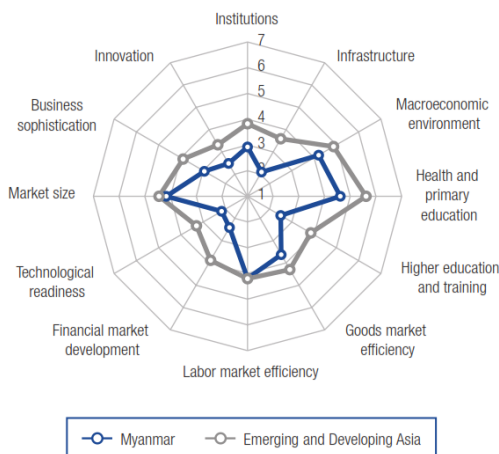
En medio de la buena evaluación general, el ICG señala áreas específicas de mejora, incluida la baja tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. La proporción –59 mujeres

por cada 100 hombres— es una de las más bajas fuera del mundo árabe. Uno de los esfuerzos del gobierno es el Programa de Transformación Económica (ETP), consistente en una serie de proyectos y medidas de política destinadas a acelerar el crecimiento económico del país con políticas que buscan cumplir el objetivo de 30% de representación de mujeres en puestos de toma de decisiones (Petmandu.gov.my, 2014).

MYANMAR

Myanmar no supera el índice de *Economía emergente y de desarrollo de Asia*, haciendo que se observe como economía con impacto negativo con una calificación de 3.3. Desde la transición a un gobierno civil en 2011, Myanmar ha comenzado una revisión económica encaminada a atraer la inversión extranjera y a reintegrarse en la economía mundial. El compromiso del gobierno con la reforma, y la subsiguiente flexibilización de la mayoría de las sanciones occidentales, ha comenzado a pagar dividendos. Sin embargo, los niveles de vida no han mejorado para la mayoría de las personas que residen en las zonas rurales. Myanmar sigue siendo uno de los países más pobres de Asia (Economywatch.com, 2016).

Figura 5. ICG: Myanmar



Fuente: Schwab, 2015.

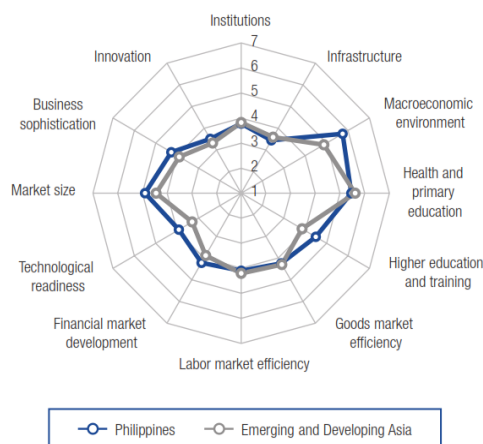
Los pilares con las calificaciones más altas son Salud y educación primaria (4.6), Tamaño del mercado y Eficiencia en el mercado laboral, estos dos indicadores con una calificación de 4.2. Los indicadores más bajos son disponibilidad tecnológica (2.2), aquí se ve más afectado en el bajo uso de Internet de banda fija y en la cantidad ínfima de usuarios de Internet. Las políticas aislacionistas del gobierno anterior y la mala gestión económica han dejado a Myanmar con infraestructura deficiente, donde la calificación actual es de 2.1, corrupción endémica que da una calificación de 2.6 en este rubro, recursos humanos subdesarrollados (2.5) y con un acceso insuficiente al capital que se refleja en el desarrollo del mercado financiero, (véase figura 5).

FILIPINAS

Filipinas se encuentra en la posición 47 del *ranking* del ICG, la mejora de esta economía ha sido extraordinaria, subiendo 17 posiciones en sólo tres años, cuenta con una calificación actual de 4.4. La economía filipina ha sobrevivido las crisis económicas y financieras mundiales mejor que sus países vecinos debido a una exposición mínima a los cambios drásticos en bolsas de valores internacionales, una menor dependencia de las exportaciones, un consumo doméstico relativamente resistente, grandes remesas y una expansión rápida del *outsourcing* (Economywatch.com, 2016).

Los pilares con mejores puntuaciones en el ICG son el Entorno macroeconómico (5.7) que cuenta con indicadores sanos en términos de inflación, gobierno presupuestal y ahorro nacional bruto. Al indicador macroeconómico le sigue el pilar de Salud y educación primaria con 5.5 y el Tamaño del mercado con 4.9, cabe mencionar que en este último se prevé un incremento en el comercio e industria gracias a políticas presentadas por el nuevo presidente Duterte, quien desea establecer vínculos económicos con nuevos mercados, como China, Rusia y, muy recientemente, Japón (Rojas II, 2017).

Figura 6. ICG: Filipinas



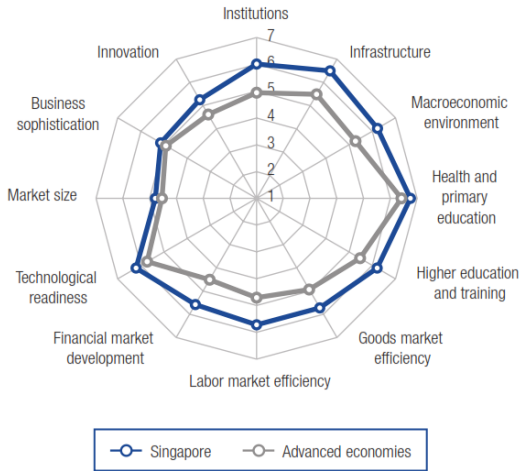
Fuente: Schwab, 2015.

Al igual que Myanmar, Filipinas cuenta con un índice de infraestructura subdesarrollada (3.4), debido quizá, a un deficiente gobierno burocrático e inadecuado suministro de infraestructura. No hay que olvidar el problema de corrupción que sigue latente en la nueva administración.

SINGAPUR

Es el país que mejor se posiciona en el índice de competitividad ocupando el lugar número 2 por quinto año consecutivo con una calificación de 5.5. A su vez, cuenta con los resultados más consistentes de todas las economías, estando entre los 10 primeros en nueve de los 12 pilares. Singapur sigue siendo el país con mejor desempeño en lo que respecta a la eficiencia general de los mercados, y es una de las dos economías, junto con Hong Kong, que se posiciona entre las tres primeras en eficiencia del mercado de bienes, mano de obra y mercados financieros, dichos indicadores oscilan entre 5.6 y 5.7 (véase figura 7).

Figura 7. ICG: Singapur



Fuente: Schwab, 2015.

Singapur cuenta con una calificación de 6.2 en términos de disponibilidad tecnológica que lo posiciona en el quinto lugar en el ámbito mundial, la sofisticación empresarial (5.1) y la innovación (5.2), junto con el mejor sistema de educación superior y formación en el mundo (6.2) hacen posible que esta economía compita con el bloque de economías avanzadas y que rebase o iguale a este grupo en los doce pilares de competitividad.

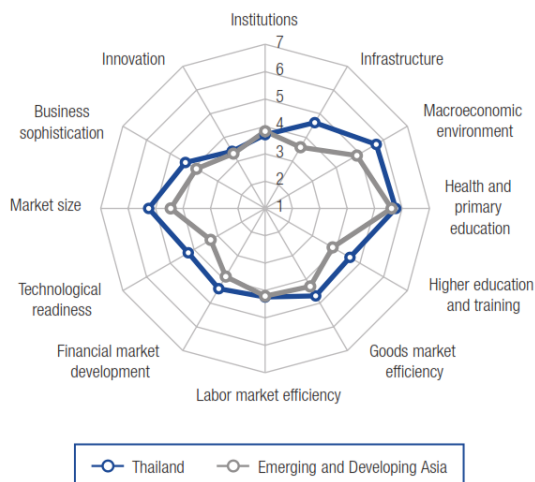
Singapur tiene exagerada regulación para hacer negocios, quizá esto da la certeza de que se conducen siguiendo la ley. Su gran ventaja es tener un gobierno estable que atrae a cualquier inversionista o empresario y es un ejemplo de economía de libre mercado altamente desarrollada y exitosa.

TAILANDIA

Con una infraestructura bien desarrollada, una economía de libre empresa, generalmente políticas favorables a la inversión y una fuerte industria exportadora, Tailandia logró un crecimiento sostenido debido principalmente a las exportaciones industriales y agrícolas, principalmente electrónica, productos agrícolas, automóviles y partes y alimentos procesados.

Ésta es una de las economías con mejor desarrollo en el Sudeste asiático, y sobrepasa los indicadores de *Asia emergente y en desarrollo* con una calificación de 4.6. Sus pilares más fuertes son; Salud y educación primaria (5.8), Entorno macroeconómico (5.7) y Tamaño del mercado (5.2).

Figura 8. ICG: Tailandia



Fuente: Schwab, 2015.

Uno de los pilares donde Tailandia tiene una baja calificación es el de Instituciones (3.7), una monarquía tambaleante se ha traducido en un gobierno inestable y burocrático que ha provocado inestabilidad política e incertidumbre. Sin embargo, el pilar con el índice más bajo es Innovación (3.4), especialmente en el área de compras gubernamentales de tecnología avanzada y desarrollo de patentes (1.3) (véase figura 8).

VIETNAM

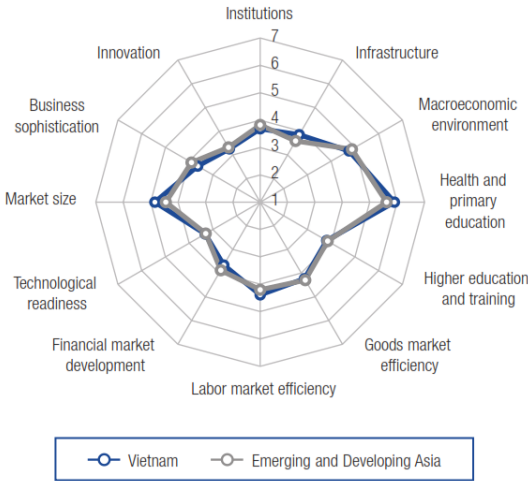
Vietnam es un país en desarrollo densamente poblado que ha estado pasando de las rigideces de una economía centralizada desde 1986 y su gobierno ha reafirmado el compromiso de modernizar la economía del país en los últimos años (Vietnam

Economic Statistics and Indicators, 2016). EL ICG coloca a Vietnam en el número 56 del *ranking* y cuenta con una calificación total en el índice de 4.3.

Dentro de los rubros con mejor desempeño encontramos que Salud y educación primaria están en primer lugar con 5.9, seguido de Tamaño del mercado con 4.8 y Entorno macroeconómico con 4.7, estos dos últimos indicadores muestran políticas de gobierno interesadas en promover el crecimiento de las exportaciones y enfatizar en la importancia de la estabilidad macroeconómica (véase figura 9).

La eficiencia tecnológica y los factores de innovación y sofisticación son un problema para Vietnam, el rubro de disponibilidad tecnológica cuenta con un valor de 3.3, seguido por innovación con 3.2. A principios de 2012 Vietnam presentó un amplio programa de reforma económica que propone la reestructuración de la inversión pública, las empresas estatales y el sector bancario, el cambio ha sido poco perceptible. La economía vietnamita continúa enfrentándose a los retos de un sector bancario sub capitalizado y a una población que crece más de un millón de personas cada año.

Figura 9. ICG Vietnam



Fuente: Schwab, 2015.

CONCLUSIONES

Las economías de ASEAN son un mercado único con potencial inigualable en términos de competitividad. La evolución de Singapur y su presencia en dicho bloque muestran la posibilidad de la reducción en la brecha de desarrollo existente en cada uno de estos países.

Desde una perspectiva por país, los retos generales serán mantener un equilibrio económico-político que mantenga a la región en el lugar ganado hasta ahora. Filipinas deberá resolver la situación de paz en Mindanao y la crisis económica. Por supuesto, ahora está pasando por un periodo de duda y una agenda agresiva contra las drogas que puede generar reducciones en inversiones extranjeras. Vietnam, con su actual nuevo líder en la presidencia, en el Partido Comunista y en la presidencia de la Asamblea General, debiera continuar con estrategias liberales y el fortalecimiento diplomático con Occidente.

Desde una perspectiva regional, ASEAN debe afrontar todavía la tensión que prevalece entre algunos miembros y China en torno a la disputa territorial en el Mar del Sur de China. De igual forma es importante recalcar la necesidad imperante de no dejar atrás a economías rezagadas como Camboya, Laos y Myanmar. La falta de confianza en instituciones es un problema del que adolecen más de la mitad de los estados miembros de ASEAN, es imperante la organización de los gobiernos para combatir este problema que no permite el desarrollo óptimo de la IED.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- ABI/INFORM Global. (2017). ABI/INFORM Collection (ProQuest). Disponible en <<https://www.galileo.usg.edu/library/databases/zuca/?Welcome>>.
- ASEAN BAC Survey on ASEAN Competitiveness. (2013, July 15). ASEAN Business Advisory Council (ASEAN BAC). Disponible en <<http://www.asean-bac.org/asean-bac-survey-on-asean-competitiveness.html>>.

- Cho, D.S. y Moon, C.H. (2002). "From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory", en *Asia Pacific Business*, vol.2, p. 122. World Scientific Publishing.
- Economywatch.com (2016). Myanmar (Burma) Economic Statistics, Myanmar Economic Indicators for the Year 2015. Disponible en <<http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Myanmar/>>.
- Hong, S. W. C. (2008). "Competitiveness in the Tourism Sector: A Comprehensive Approach from Economic and Management Points", en *Physica-Verlag*. Taipei, pp. 33-34.
- Imf.org (2016). Lao People's Democratic Republic and the IMF. Disponible en <<http://www.imf.org/external/country/LAO/index.htm>>.
- Jones, M. (2015). Which ASEAN country is the most competitive? World Economic Forum. Disponible en <<https://www.weforum.org/agenda/2015/04/which-asean-country-is-the-most-competitive/>>.
- Krugman, P. (1996). "Making Sense of the Competitiveness Debate", en *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp. 483-499.
- _____ (1996). "Making Sense of the Competitiveness Debate", en *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp. 483-499.
- Lewis, S. (Producer). (2016, Diciembre 19). Malaysia calls for ASEAN to coordinate aid for Myanmar's Rohingya. Reuters. Disponible en <<http://www.reuters.com/article/us-myanmar-rohingya-asean-malaysia-idUSKBN1480E1>>.
- OECD, (2012). OECD Reviews of Regulatory Reform. Indonesia. Competition Law and Policy. Disponible en <<http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/chap%203%20-%20competition%20law%20and%20policy.pdf>>.
- OMC, (Producer). (3 de octubre de 2011). Disponible en <https://www.wto.org/spanish/news_s/news11_s/resse_03oct11_s.htm>.
- Petmandu.gov.my (2014). 'Women firepower' for national transformation. Etp.pemandu.gov.my. Disponible en <http://etp.pemandu.gov.my/Media_Release-@-Women_firepower_for_national_transformation.aspx>.

- Porter, M. E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janes.
- Porter, M. E, y C. Van der Linde, (1995). Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *The Journal of Economic Perspectives* 9(4), pp. 97-118. Disponible en <<http://www.jstor.org/stable/2138392>>.
- Rojas II, A. (2017). Philippine economy will shine in Asia | BusinessMirror. Businessmirror.com.ph. Disponible en <<http://www.businessmirror.com.ph/philippine-economy-will-shine-in-asia/>>.
- Rojas II, J. F. (Producer). (15 de enero de 2017). Philippine economy will shine in Asia. Business Mirror. Disponible en <<http://www.businessmirror.com.ph/philippine-economy-will-shine-in-asia/>>.
- Schwab, K. (2015). The Global Competitiveness Report 2015–2016. World Economic Forum. Disponible en <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>>.
- Selected Key Indicators. (9 de septiembre de 2015). ASEAN. Disponible en <http://asean.org/?static_post=selected-key-indicators-2>.
- Sobrino, J. (2002). “Competitividad y ventajas competitivas: Revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 17(2 (50)), 311-361. Disponible en <<http://www.jstor.org/stable/40315118>>.
- Varian, H. (1994). *Microeconomía intermedia*. Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- Vietnam Economic Statistics and Indicators. (30 de junio de 2016). Economy Watch. Disponible en <<http://www.economywatch.com/economic-statistics/country/Vietnam/>>.
- Wong, M. H., R. Shankar y R. Toh (2011). *ASEAN Competitiveness Report 2010*. Singapore: Asia Competitiveness.

Capítulo 12. Fomento de la pequeña y mediana empresa en México y países selectos del sudeste asiático

Antonina Ivanova Boncheva
y José Antonio Martínez de la Torre¹

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son los motores del crecimiento y la innovación a nivel global. En los países de la región APEC participan en el PIB en un rango de 20 a 50 % y representan más de 97 % de todas las empresas, mismas que emplean a más de la mitad de la fuerza laboral. Sin embargo, las PYMES en la región sólo contribuyen con 35 % o menos de las exportaciones directas (APEC, 2015).

Desde febrero del año 1995 en la organización APEC se estableció el Grupo Ad Hoc de Políticas para las PYMES (PLGSME, por sus siglas en inglés). El objetivo era ayudar a las PYMES a mejorar su competitividad, fomentando entre los países miembros un entorno de comercio e inversión más abierto que compensara las desigualdades en relación con las grandes empresas. En el año 2000, el grupo pasó a llamarse Grupo de Trabajo para las PYMES (SMEWG, en inglés) y logró la condición de permanente en APEC. Desde entonces, el grupo SMEWG trabaja hacia el logro de las Metas de Bogor para la promoción de un entorno

¹ Universidad Autónoma de Baja California Sur.

empresarial favorable para las PYMES que les permita crecer más y convertirse en empresas de exportación, aumentando su capacidad para aumentar su participación en el comercio internacional.

Los objetivos que persigue el grupo SMEWG han aumentado su importancia al interior de la APEC a partir de la crisis financiera mundial que inició en el año 2008 y después se convirtió en crisis económica mundial. La crisis financiera-económica mundial ha afectado particularmente a las PYMES (Wan, Riding y Chamberlain, 2011), provocándoles caída de la demanda, menor propensión de los proveedores a otorgarles crédito, mayor retraso en los pagos de los clientes, menor disposición de las instituciones financieras y de los inversionistas para otorgarles financiamiento.

Todo ello ha impactado las finanzas y la liquidez de las PYMES a nivel global. Por las razones mencionadas, los gobiernos de la mayoría de los países han implementado una serie de programas e iniciativas para fomentar la formación, la supervivencia y el crecimiento de las PYMES (Lundström y Stevenson, 2005). Las políticas públicas que sustentan esos programas e iniciativas tienden a dirigirse a dos objetivos principales; el primero es la expansión del mercado, para lo cual se aplican medidas como la reducción de impuestos. El segundo gran objetivo es corregir las dificultades financieras que enfrentan las PYMES mediante programas como la de garantía de préstamos y la reducción de las cargas sociales.

En el caso de las economías de los miembros de APEC, sus gobiernos han implementado programas dirigidos a las PYMES para el incremento del capital de trabajo, reducción de impuestos, aumento de exportaciones, pagos expeditos del gobierno a sus proveedores, expansión o garantías para nuevos préstamos, estimulación de la inversión, reforzamiento del capital base. En el caso de México, los programas al respecto se centran en la reducción de impuestos, el incremento de exportaciones, la expansión o garantías para nuevos préstamos y el reforzamiento del capital base (Wan, Riding y Chamberlain, 2011).

En cuanto a los problemas que enfrentan ahora las PYMES en las áreas financiera y de la economía real, entre los diversos enfoques resalta la creencia de que los gobiernos han tendido a centrarse en soluciones que pretenden mejorar el acceso de las PYMES al capital financiero. De acuerdo con Aernoudt (2005), las políticas de los gobiernos para estimular el crecimiento, la innovación y la creación de nuevas empresas se centran en mejorar el acceso a la financiación, principalmente mediante el aumento de la oferta de capital, por lo que el facilitar a las PYMES el acceso a la financiación debería ser considerada como una prioridad. Este autor opina que las políticas públicas deben enfocarse tanto en la oferta, en donde la financiación es un factor, como en la demanda de la producción de las PYMES, combinado con un cambio cultural, para lo cual los gobiernos deberían buscar innovaciones en las medidas para estimular el financiamiento ángel para los negocios, en lugar de sólo tratar de arreglar las fallas de mercado con esquemas burocráticos de subsidio.

Una posición más crítica sobre el tema de la financiación de las PYMES proviene de enfoques heterodoxos, donde se toma una posición radical que menciona a la decadencia y a la privatización de los sistemas públicos de financiamiento a las empresas, así como a la inclinación de los sistemas financieros y bancarios privados hacia la búsqueda de ganancias mediante la bursatilización y especulación, disminuyendo así los recursos financieros para la inversión directa, en especial para las PYMES. Esta posición crítica se aplica a los países de América Latina, y en especial, a los países que consideran están pasando por una etapa más neoliberal como son los casos de Chile y México (ver Soto y Esquivel, 2014).

En este trabajo se pretende describir y analizar el sistema de fomento financiero a las PYMES de la organización APEC, para después compararlo con el sistema mexicano correspondiente, con el objetivo de resaltar las similitudes y diferencias que consideramos significativas. Posteriormente se intentará demostrar que el sistema mexicano de financiación de las PYMES tiene una efectividad muy limitada tanto por causas del modelo de

desarrollo excesivamente dependiente del exterior, como por causas de falta de innovación y adecuación del propio sistema de fomento a las PYMES.

EL FOMENTO A LAS PYMES EN APEC

EL PLAN ESTRATÉGICO 2013-2016 DE SMEWG

La reunión de ministros responsables de las políticas públicas para las PYMES se ha celebrado anualmente desde 1994. En agosto de 2012, los ministros, en su 19ª reunión en San Petersburgo, Rusia, aprobó el Plan Estratégico para 2013-2016 de SMEWG, que proporcionó una hoja de ruta para abordar temas críticos relacionados con el crecimiento de las PYMES y las microempresas (MES) en la región de APEC, con las siguientes áreas prioritarias para la acción:

1. Construcción de capacidad de gestión, emprendimiento e innovación.
2. Financiamiento.
3. Entorno empresarial, acceso a los mercados y a la internacionalización.

En cuanto al financiamiento para PYMES se tomaron medidas conjuntas hacia adelante durante una asamblea de cuatro días de funcionarios de finanzas de APEC, reuniones que se llevaron a cabo el 10 de marzo de 2015 en la ciudad de Tagaytay, Cavite, en Filipinas. Una de las prioridades fue incluir el impulso a las PYMES para que mejore su acceso al capital y a diferentes mercados internacionales (APEC, 2015) tomando en cuenta que representan más de 97 % de las empresas y proporcionan la mitad del empleo en las economías de APEC, pero sólo aportan 35 % a las exportaciones directas.

En la reunión mencionada se planteó la necesidad de un sector financiero suficientemente integrado, transparente y resistente a las crisis, y que permita cumplir con las cambiantes necesidades de infraestructura. La justificación principal para

el logro de un sector financiero de ese tipo se refiere a que el fomento y creación de PYMES rentables y financieramente robustas es parte integral de la construcción de economías resilientes e incluyentes, que es un objetivo importante para lo que se está trabajando desde hace años en APEC.

El Plan Estratégico de SMEWG se enfoca en esta etapa en el desarrollo de burós de información crediticia entre las economías de APEC que provean información fácilmente accesible y rápida a los prestatarios potenciales, así como asesoría para análisis de riesgo fáciles y rápido acceso de las PYMES a los créditos, incluyendo a proveedores manufactureros y de servicios que no tengan un historial crediticio establecido. En la actualidad solo siete, o sea un tercio de las economías APEC cuentan con este tipo de buró informativo y asesor.

En el Plan Estratégico se hace hincapié en el desarrollo y la vinculación de los registros nacionales de garantías móviles en la región para crear transparencia y seguridad en las operaciones de préstamo, y mejorar aún más el acceso a la financiación. Once economías de APEC tienen actualmente un registro operativo acerca de activos movibles que representan alrededor de 80 % del capital social de las micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo con estimaciones del Banco Mundial.

LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO FINANCIERO A LAS PYMES DE LAS ECONOMÍAS DE APEC Y DE LA OCDE

La transparencia fiscal y la reforma de las políticas es un punto más de énfasis en el Plan Estratégico. El objetivo es aumentar el control de los gastos tributarios y uso eficiente de los recursos del gobierno para las prioridades del desarrollo, incluyendo la infraestructura necesaria para reducir el tiempo, costo y la incertidumbre de mover personas, bienes, servicios y capitales en la región, y proporcionar así una mejor posición en el financiamiento de recursos atados en las PYMES. La publicación de los gastos de impuestos, declaraciones de riesgo fiscal y la ampliación de la inversión pública son algunas de las medidas sobre la mesa.

Según la OCDE, entre sus miembros las políticas públicas pro-PYMES incluyen típicamente tres líneas de acción (OCDE, 2009). La primera es la estimulación de la demanda, que busca ayudar a las PYMES a hacer frente a la recesión del mercado de productos, propiciando, por ejemplo, la venta de paquetes de consumo y mediante estímulos fiscales que faciliten la demanda y venta de la producción de las PYMES. Las medidas de estímulo de la demanda incluyen también una serie de acciones a corto plazo para apoyar el flujo de efectivo, capital de trabajo y las ventas. Para mantener o aumentar el flujo de caja algunos países como Francia y Alemania aplican la medida fiscal de depreciación acelerada de las inversiones. En otros países como Japón, Países Bajos, Canadá, República Checa, Francia y España se enfatizan las medidas de reembolsos fiscales, así como el otorgamiento de créditos fiscales y el aplazamiento de los pagos de los mismos (OCDE, 2009).

Para ayudar a las PYMES a conservar o aumentar su capital de trabajo y facilitar su liquidez, algunos gobiernos como el de Francia han adoptado cambios legales para hacer cumplir los plazos de sus pagos a las empresas, y otros gobiernos han emitido regulaciones para la reducción de los retrasos de esos pagos (Australia, Francia, Hungría, Italia, Países Bajos, Nueva Zelanda, Reino Unido) (OCDE, 2009). Dentro de esta línea de acción, otras medidas importantes están siendo aplicadas por países con economías abiertas para mejorar el capital de trabajo y la liquidez de las empresas mediante líneas de crédito a la exportación. Entre estos países se encuentra México, así como Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca y Eslovenia. México destaca por sus programas de crédito específicos para las PYMES para incentivar su inversión dedicada a la exportación.

La segunda línea de acción se centra en el mejoramiento del crédito mediante la recapitalización de bancos, que en algunos casos incluyen disposiciones o mecanismos explícitos para mantener o mejorar su capacidad para la financiación de las PYMES. La tercera línea de acción de las políticas públicas pro-PYMES es la intervención en el mercado de trabajo mediante medidas fiscales como la reducción de impuestos y de los pagos de las empresas para la seguridad social.

Es evidente que las dos primeras líneas de acción arriba mencionadas están directamente relacionadas con el aspecto de la financiación de las PYMES, ya sea para mejorar su liquidez o para sus inversiones. Según la OCDE los gobiernos están utilizando dos enfoques diferentes para este aspecto. El primero se dirige hacia la creación y ampliación de los sistemas de garantía para los préstamos a las PYMES, y cuando esto falla, los gobiernos tienen programas para préstamos directos. El otro enfoque está en la supervisión de los bancos recapitalizados por el gobierno y que tienen que cumplir con objetivos de préstamos a las PYMES. Asimismo, el gobierno monitorea y sirve de mediador para resolver problemas individuales entre las empresas y los bancos.

Otras modalidades de política de financiación para las PYMES que se están extendiendo en el mundo son la asociación de instituciones públicas con instituciones o empresas privadas, en donde destaca Finlandia y Reino Unido. También se destacan las asociaciones financieras internacionales como el caso de Japón con Hungría. Otra medida es la activación de un mercado de fusiones entre las PYMES, como es el caso de Corea del Sur (OCDE, 2009).

La visión general de las políticas públicas de apoyo a las PYMES que aquí exponemos nos deja en claro su diversidad, su orientación hacia la financiación para objetivos de corto plazo (por ejemplo, mejoramiento de la liquidez) y de largo plazo (por ejemplo, financiación para inversión). Por otra parte, dada la gran complejidad de los problemas que enfrentan las PYMES, que incluso son abordados por diferentes posiciones ideológicas, a la fecha no hay posiciones claras ente los especialistas acerca de la eficacia de estas políticas públicas, sobre todo para hacer frente a la crisis global.

COMPARACIÓN INTERNACIONAL DEL CASO DE MÉXICO

Para hacer un primer análisis general del caso mexicano usaremos la tipificación de las medidas gubernamentales pro-PYMES de Wan y Ridíng (2011) que utilizaron para el estudio de una

muestra de economías de la región APEC, de las cuales mostramos 12 de ellas en la tabla 1.

Tabla 1. Medidas gubernamentales para apoyar a las PYMES de la región APEC frente a la crisis financiera global

Economías de APEC	Incremento del capital de trabajo	Reducción de impuestos	Incremento de exportaciones	Pagos expeditos	Expansión o garantías para nuevos préstamos	Estimulación de inversión	Reforzamiento del capital base
México		✓	✓		✓		✓
Australia		✓		✓	✓		✓
Corea del Sur					✓		
Canadá	✓	✓	✓		✓	✓	
Chile	✓		✓		✓	✓	✓
Estados Unidos					✓	✓	
Hong Kong					✓		✓
Japón					✓	✓	
Filipinas						✓	
Nueva Zelandia		✓	✓	✓			
Perú						✓	
Taipei					✓	✓	

Fuente: Datos tomados de Wan Linna, Riding Allan y Chamberlain Tyler, 2011. The global financial crisis: impacts on SMES and public policy responses.

De acuerdo con la fuente mencionada, la medida más frecuente en la muestra de economías de APEC es la de expansión o garantías para nuevos préstamos, la cual se aplica en nueve países de los doce de la muestra. Esta medida está catalogada como de efecto en el corto plazo. En México se aplica claramente esta medida de corto plazo. La segunda medida más frecuente es la estimulación de inversión, catalogada como medida de efecto en el largo plazo. En México no se aplica esta medida gubernamental, al menos de manera importante.

Entre los países que destacan por la diversidad de medidas están Canadá y Chile, cuyos gobiernos aplican cinco de los siete tipos de medidas. Sólo en estos dos países se aplica la medida de incremento del capital de trabajo, lo que es fundamental para aumentar directamente la liquidez de las PYMES.

En cuanto a México, de los siete tipos de medidas se aplican las cuatro siguientes: reducción de impuestos, incremento de exportaciones, expansión o garantía para nuevos préstamos y reforzamiento del capital base.

Es importante mencionar que sólo Australia y Nueva Zelanda aplican la medida de pagos expeditos del gobierno a las empresas, medida que podría ser importante para el fomento a la estabilidad financiera de las PYMES en México, considerando la gran importancia de las compras gubernamentales, por lo que este tipo de medida merece ser estudiada y evaluada a profundidad considerando el ambiente socioeconómico y de gobernabilidad del caso mexicano.

Otro estudio que incluye a México (Economist Inteligence Unit, 2009) evalúa el ambiente del micro financiamiento para negocios en 55 países. Los países son comparados con base en tres grandes categorías: marco regulatorio, ambiente para la inversión y desarrollo institucional. Estas categorías se cuantificaron con base en 13 indicadores que están mencionados en la tabla 2. Con base en la información de este estudio, en la tabla 2 exponemos los resultados de la evaluación resaltando los resultados obtenidos del caso mexicano.

Tabla 2. Índice de desempeño de los sistemas de micro financiamiento de 55 países. Comparación de los *rankings* de México

Concepto	México		Países con mejor <i>ranking</i>
	Rango	Puntuación	
Índice de desempeño de los sistemas nacionales de micro financiamiento	21	47.3	1 Perú 73.8, 2 Bolivia 71.7, 3 Filipinas 68.4, 4 India 62.1, 5 Ghana 60.9, 6 Ecuador 59.7, 7 Nicaragua 58.7, 8 Colombia 58.6, 9 El Salvador 57.5, 9 Uganda 57.5, 11 Pakistán 56.5, 12 Kirguistán 56.2, 13 Kenia 55.8, 14 Camboya 54.1, 15 Guatemala 51.8, 16 Panamá 50.9, 17 Paraguay 49.5, 18 Honduras 49.3, 19 Tanzania 48.4, 20 Chile 48.0.
Los 13 indicadores del índice y las 3 categorías en que se subdividen son:			
Categoría Marco Normativo	19	56.3	1 Camboya 87.5, 1 Filipinas 87.5, 3 Bolivia 81.3, 3 Kenia 81.3, 3 Kirguistán 81.3, 3 Perú 81.3, 7 Ghana 75.0, 7 Pakistán 75.0, 7 Uganda 75.0, 10 Ecuador 68.8, 10 Tayikistán 68.8, 10 Tanzania 68.8, 13 Colombia 62.5, 13 República Democrática del Congo 62.5, 13 El Salvador 62.5, 13 India 62.5, 13 Paraguay 62.5, 13 Yemen 62.5.

Concepto	México		Países con mejor <i>ranking</i>
	Rango	Puntuación	
1) La regulación de las operaciones de microcrédito, 2) Formación y operación de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) especializadas que son reguladas y supervisadas, 3) Constitución y operación de Mis no reguladas, 4) Capacidad de regulación e inspección			
Categoría Clima de Inversión	7	57.5	1 Chile 73.3, 2 Turquía 68.1, 3 Bosnia 65.6, 4 Marruecos 59.7, 5 Panamá 58.3, 6 Costa Rica 58.1
5) La estabilidad política, La estabilidad del mercado de capitales, 7) Sistema judicial, 8) Las normas de contabilidad, 9) Normas de gobernabilidad, 10) La transparencia de las IMFs			
Categoría Desarrollo Institucional	20	33.3	1 Bolivia 75.0, 1 Perú 75.0, 3 Ecuador 66.7, 3 India 66.7, 3 Nicaragua 66.7, 6 Colombia 58.3, 6 El Salvador 58.3, 6 Guatemala 58.3, 6 Honduras 58.3, 6 Filipinas 58.3, 11 República Dominicana 50.0, 11 Ghana 50.0, 11 Sri Lanka 50.0, 14 Bangladesh 41.7, 14 Kirguistán 41.7, 14 Pakistán 41.7, 14 Panamá 41.7, 14 Paraguay 41.7, 14 Uganda 41.7.
11) Gama de servicios de las IMFs, 12) Las agencias de crédito, 13) Nivel de competencia			

Metodología de puntuación: Cada uno de los 13 criterios de puntuación se calificó de 0 a 4, donde 4 = mejor y 0 = peor. Las puntuaciones generales y el *ranking* se calcularon atribuyendo un peso de 40% a cada una de las categorías de Marco Regulatorio y de Desarrollo Institucional y un peso de 20% para la categoría de Clima de Inversión. Estos puntajes se suman para producir una gama global de puntuación de 0 a 100, donde 100 = Mejor Fuente: Elaboración propia con datos de Economist Intelligence Unit, 2009. *Global microscope on the microfinance business environment*.

Los países que están en los tres *rankings* superiores son Perú, Bolivia y Filipinas. Es importante hacer notar que Perú y Filipinas son miembros de la organización APEC y que en los tres primeros lugares están dos países latinoamericanos, región que según esta fuente ha tenido un fuerte compromiso con el microfinanciamiento, lo cual se refleja en los resultados del estudio, donde entre los primeros 10 países con mejor posición, seis son latinoamericanos (Perú, Bolivia, Ecuador, Nicaragua,

Colombia y El Salvador). Llama la atención que México no está entre estos 10 países, ya que está en el lugar 21 en el índice general de desempeño de los sistemas de micro financiamiento de los 55 países de la muestra.

En cuanto a los países miembros de la APEC, los mejores clasificados (con base en el índice general) son Perú (primer lugar) y Filipinas (tercer lugar). También están mejor clasificados que México países que han solicitado membresía a APEC, como son India (cuarto lugar), Ecuador (sexto lugar), Colombia (octavo lugar) y Pakistán (onceavo lugar).

Si intentamos relacionar el grado de desarrollo de los países con el desempeño de sus sistemas de microfinanciamiento, parece evidente que no hay una relación causal, al menos con signo positivo. Así, por ejemplo, entre los países de la muestra, los primeros 19 lugares pertenecen a países con menor desarrollo que Chile (lugar 20) y México (lugar 21). Estos datos nos hacen reflexionar sobre la posibilidad de que países emergentes como Chile y México tienen una restricción cuantitativa en los fondos para financiar a las PYMES, debido a una preferencia pública y privada con mayor peso que en los otros países de la muestra para financiar a las grandes empresas, así como para la inversión financiera especulativa. Esta restricción cuantitativa tal vez afecte negativamente la eficiencia de sus sistemas de microfinanciamiento, debido a la atención insuficiente a los factores reguladores y administrativos, que mucho dependen de la voluntad política.

Si aceptamos que el sistema de apoyo financiero a las PYMES en México requiere de un proceso de mejoramiento sustancial, habría que poner atención a las características que presentan los países relativamente más exitosos según *Economics Intelligence Unit* (2009). De acuerdo con esta fuente, los países en los primeros lugares tienen dos características en común. La primera es que sus gobiernos buscan fomentar el desarrollo del mercado directamente mediante políticas de micro financiamiento. La segunda característica es que esos gobiernos no implementan programas en gran escala de subsidios, a los que consideran un factor económico distorsionante. En los casos

en los que estos subsidios existen, éstos no dominan el aprovisionamiento financiero a las PYMES por parte de las instituciones de microfinanciamiento, por lo que se considera que esto favorece la competitividad de mercado y la robustez de los servicios financieros de las instituciones de microfinanciamiento

Otra de las conclusiones interesantes del estudio de *Economics Intelligence Unit* (2009) se refiere al bajo nivel general de los sistemas de microfinanciamiento evaluados. Así, sólo dos de los 55 países de la muestra obtuvieron calificaciones por encima de 70 en una escala de 0 a 100, por lo que este tipo de políticas pro PYMES seguramente tendrán una evolución acelerada en el futuro próximo, sobre todo considerando los problemas financieros y económicos que ahora vivimos a nivel global, ante los cuales las PYMES están más vulnerables que las grandes empresas. En el caso de México, a manera de conclusión general, el gobierno deberá mejorar sustancialmente los tres aspectos considerados, es decir, el Clima de Inversión (calificación de 7 sobre 100), donde Chile ocupa el primer lugar, el Marco Normativo (Calificación de 19) y el Desarrollo Institucional (calificación de 20).

CARACTERIZACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN MÉXICO

El actual modelo de desarrollo en México tiene su núcleo en la apertura comercial y financiera, así como en la desregulación y privatización de la economía. Es en esta dirección estratégica que el país enfrenta el reto de la globalización desde mediados de la década de los ochenta, lo cual ha modificado profundamente el ambiente empresarial. Es evidente que las políticas económicas deben propiciar la competitividad tanto de las grandes como de las medianas y pequeñas empresas. Sin embargo, los retos que de aquí se derivan parecen ser mayores cuando se trata de promover la competitividad de las PYMES, por mucho, la mayor fuente de empleo en el país y un factor fundamental en la búsqueda de una distribución más justa de la riqueza, un problema crítico en el caso mexicano.

La apertura comercial mediante bajas en la protección arancelaria de los productores nacionales y la firma de múltiples tratados comerciales ha puesto a un sector importante de las PYMES mexicanas sobrevivientes en situaciones difíciles de competitividad y de solidez financiera. Asimismo, las PYMES del país están enfrentando las dificultades que provienen de la disminución de los subsidios como parte de la política de privatización, así como de la desregulación de la economía, que comprende la disminución de las restricciones para la participación de particulares, nacionales y extranjeros, en áreas de la economía anteriormente vedadas a ellos o de competencia exclusiva del Estado. Aquí es importante mencionar el incremento del porcentaje del capital extranjero permitido en las empresas mexicanas y el otorgamiento de facilidades a la inversión de cartera en el país o fuera de él.

Otro de los fundamentos de la política económica actual que afecta a las PYMES es la institución de las exportaciones manufactureras como el eje central de la política de comercio exterior.

La apertura a la competencia internacional hizo que una gran cantidad de PYMES quebraran en el pasado y que en la actualidad se mantenga todavía un elevado índice de desaparición de este tipo de empresas. Por otro lado, una parte importante de las PYMES mexicanas actuales parecen estar desarrollando una adaptabilidad funcional tanto en el lado productivo y de mercado como en el financiero (Echavarría, Morales y Varela, 2007). Uno de los ejemplos de mayor éxito de las PYMES que se citan es el de Taiwán, donde la mayoría son empresas pequeñas y familiares “que han alcanzado elevados estándares de competitividad gracias a la manera en que son administradas con técnicas sencillas y eficientes, pero a su vez, logrando la calidad” (Echavarría et al, 2007).

Para el caso de México, los principales retos actuales de las PYMES podrían resumirse de la manera siguiente:

- Aumento sustantivo de su participación en el comercio exterior.

- Acceso mayor a fuentes de financiamiento.
- Capacitación suficiente de sus recursos humanos.
- Mayor participación en las cadenas productivas.
- Creación de ambiente interno de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

Dentro del contexto anterior, abordamos ahora el reto de las PYMES para mejorar sus fuentes de financiamiento, que se volvieron más difíciles de utilizar desde la crisis económico-financiera del país de fines de 1994, durante la cual a los bancos no les pagaron la mayoría de sus deudores por falta de liquidez y casi hacen quebrar a los bancos, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro. A partir de esta crisis los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

Es así que, desde la crisis económico-financiera de finales de 1994, durante la cual el sistema financiero privado, ante la imposibilidad de pago de los deudores tuvo que ser rescatado por el gobierno, las instituciones financieras privadas han limitado mucho sus créditos a las empresas y se han centrado más en créditos al consumo. Ante esta situación se han desarrollado las siguientes fuentes alternativas de financiamiento a las PYMES en México (García, 2001).

- a) El crédito de proveedores.
- b) Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales.
- c) La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.
- d) Arrendamiento de activos del fabricante.
- e) Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

De acuerdo con García (2001) estas alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México, con la importante salvedad del crédito de proveedores, que es muy común. Ante la falta de financiamiento formal, sea interno o externo, las PYMES mexicanas orientadas tanto al mercado interno como externo han estado haciendo uso de recursos propios y de proveedores para sobrevivir o para expandirse. El

crédito de los proveedores, según el Banco de México (2015), durante el trimestre de octubre a diciembre de 2015 lo obtuvieron aproximadamente 66% de las empresas con un máximo de 100 empleados, mientras que el porcentaje de las empresas con más de 100 empleados que consiguieron crédito de proveedores fue de 60%. De acuerdo con la misma fuente, para el año 2007 las empresas que recurrieron a esta fuente de financiamiento en México, fue de 69% para las pequeñas, de 58% para las medianas y de casi 53% para las grandes (Chavarría *et al.* 2007).

Es importante resaltar que de las relativamente pocas empresas que recibieron crédito bancario en el año de 2007, 67% del monto fue para capital de trabajo y sólo 15% para inversión (*ibid.*), lo que muestra la clara orientación del financiamiento privado a las empresas, (al igual que el financiamiento público) hacia objetivos de corto plazo, como es el de fortalecer el capital de trabajo, descuidando los objetivos de mediano y largo plazo que son característicos de los planes de inversión. La misma fuente menciona que de las empresas que no habían utilizado crédito bancario, 30% fue porque consideraban que las tasas de interés eran altas, problema que es muy importante en México, donde existe una enorme diferencia entre las tasas activas (las que cargan los bancos a los deudores) y las pasivas (las que pagan los bancos a los ahorradores).

La falta de crédito bancario es lo que ha hecho desarrollarse el financiamiento entre clientes y proveedores, de tal manera que casi todas las empresas, en especial las PYMES, obtienen y dan créditos como clientes o proveedores de productos y servicios. Este tipo de créditos puede ser a la palabra, por medio de cheques posfechados o de manera formal mediante un acuerdo o convenio. Si esta cadena de créditos es afectada por una crisis económica, es común que afecte simultáneamente a los deudores y a los acreedores que son las empresas mismas, y por lo tanto, pueden caer en una crisis de liquidez que después afecta la producción y la demanda de toda la cadena de valor involucrada. En estos casos sólo excepcionalmente se recurre al sistema financiero privado.

El extendido sistema de créditos de proveedores entre las empresas en México tiene la ventaja de que es más asequible que los créditos financieros y en la mayor parte de los casos es más barato, además de que mejora directamente el capital de trabajo de las empresas. Por otra parte, este tipo de crédito tiene también ciertas desventajas, ya que la empresa deudora tiene que aceptar sólo a proveedores que le concedan crédito, los cuales pueden inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito.

Otra importante modalidad de crédito de proveedores son los sistemas de financiamiento de cadenas comerciales como son los casos de Elektra, por medio de su propio Banco Azteca. Este sistema tiene su “banca de nicho” (*ibid.*) en el estrato socioeconómico bajo y posee un sistema informático que conecta a sus más de 800 filiales, así como un sistema de manejo de datos corporativo. Este sistema de datos cuenta con más de 2.6 millones de clientes, de los cuales 60% tiene empleos informales, y de quienes se tienen no sólo sus datos personales, también se conoce a todos los integrantes de su familia, y se hace trabajo de campo para conocer sus ingresos, su casa, su colonia y las opiniones de sus vecinos. Mientras la mayoría de los bancos cobran los créditos en forma mensual a sus clientes, el Banco Azteca lo hace semanalmente, por lo que, en un máximo de siete días, la corporación detecta la falta de pagos en las sucursales y pone a andar su maquinaria de cobro, llegando a cobrar directamente al domicilio (*ibid.*). La firma maneja un promedio de 1.2 millones de operaciones diarias. (Anderson, 2002). La sofisticación del sistema crediticio del Banco Azteca es funcional, ya que recupera 97% de lo que presta.

El crédito de proveedores también es manejado por otras cadenas de tiendas departamentales por medio de tarjetas de crédito no bancarias, como es el caso de Wal-Mart, Sam's, Liverpool, Soriana, que si bien se consideran créditos al consumo por periodos de 6 a 36 meses para pagar, dada la variedad de productos que manejan, pueden ser utilizados por las empresas en la compra de activos y materiales como equipos y materiales de oficina, de producción como podadoras, herra-

mientas, insumos, fertilizantes, estufas, refrigeradores, etc. Es así que el uso de las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales representa una opción de financiamiento al capital de trabajo de las PYMES en México (Chavarría *et al.*, 2007). Esta opción puede ser más barata que el uso de tarjetas de crédito bancarias, ya que además de manejar precios competitivos por su volumen de compras, las tiendas absorben parte del costo del financiamiento en busca del aumento en el volumen de ventas. Algunas de estas tiendas departamentales mantienen el precio de contado en sus ventas con tarjetas de crédito de sus empresas.

La crisis de 1994-1995 también afectó el sistema de financiamiento de la banca de desarrollo, misma que entró en una etapa de cambios y de búsqueda de instrumentos de financiamiento a las empresas. Es así que, a partir del año 2000, las PYMES contaron con la posibilidad de mejorar su situación por medio de más de 120 programas de apoyo financiero y de capacitación, repartidas entre múltiples instituciones federales y estatales. Sin embargo, estos apoyos no siempre se consiguen y no son suficientes. El esfuerzo gubernamental para involucrar en estos programas a la banca privada múltiple no ha tenido resultados suficientes, ya que sigue siendo muy cautelosa, condicionando los créditos con múltiples requisitos, como la aprobación del buró de crédito y garantías adicionales, incluso cuando los créditos son garantizados por la banca de fomento (*ibid.*).

En un ambiente de políticas públicas y de negocios de liberalización comercial y financiera, es indispensable que se mejore la relación entre quien posee la mayor parte del capital financiero, que es la banca privada múltiple y las empresas. Aunque la banca privada múltiple, ahora mayoritariamente en manos del capital extranjero, ha tenido algunos avances en el financiamiento a las PYMES, principalmente disminuyendo los requisitos y aceptando los programas de garantías del gobierno federal, la percepción de los especialistas coincide en que, en el caso mexicano, se está todavía muy lejos de una situación deseable de financiamiento efectivo a las PYMES con potencial de desarrollo.

Por otra parte, por el lado de las PYMES es necesario que aparte de mejorar el sistema de su financiamiento, el gobierno fomente cambios microeconómicos y de eficiencia al interior de éstas. Destacan los problemas de administración y de información y de innovación tecnológica, así como de desconfianza de los propietarios para endeudarse. Deben emprenderse acciones de capacitación técnica y asesoría administrativa, y vincular más al sector educativo con el sector productivo.

Uno de los elementos que consideramos clave para el mejoramiento y mejor orientación del sistema de financiamiento a las PYMES, por medio de la banca de desarrollo es el de contar con información y estudios de evaluación de sus programas y proyectos. De acuerdo con Huidobro (2010), la evaluación de los programas de la banca de desarrollo del país no tiene fundamentos claros, en lo que respecta a la tarea de apoyar financieramente a las PYMES, ya que ello requiere reflexionar sobre la importancia de una clara definición del objetivo estratégico de estos programas.

De los seis bancos de desarrollo y cinco fideicomisos de fomento que atienden a las PYMES, es necesario centrarse principalmente en Nafin, Bancomext, Financiera Rural y FIRA para definir los objetivos estratégicos que requieren ser evaluados correcta y claramente. Estos objetivos estratégicos deben de estar claramente vinculados con los objetivos nacionales, estrategias y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y los programas que deriven de él. Así, por ejemplo:

[...]el PND 2007-2012 establece como estrategia enfocar las acciones de la banca de desarrollo a la atención de la población desatendida por el sector financiero privado, y señala que en algunas instituciones es necesario identificar claramente la población objetivo y se instruye a la banca de desarrollo para conducir un incremento en el crédito hacia sectores estratégicos que aún tienen acceso limitado al financiamiento (Huidobro, 2010).

La “población desatendida” por la banca privada, según Huidobro, no es necesariamente completamente coincidente con el concepto de “potenciales acreditados del sistema bancario” a la que alude la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

(SHCP). Aquí se detecta una imprecisión entre lo que anuncia el PND y lo que señala la SHCP, respecto a lo que le corresponde realizar a la banca de desarrollo, pues los sectores “desatendidos” o “con acceso limitado” podrían incluir a agentes económicos que no necesariamente coinciden con “potenciales acreditados del sistema bancario”. De hecho, es posible que existan sectores o individuos no atendidos o con acceso limitado al crédito, que se encuentren en tal condición en virtud de que no son elegibles para el sistema bancario, y tampoco para la banca de desarrollo. En estos casos, el apoyo gubernamental a esos sectores, si se decide otorgar, debería darse a través de subsidios con ventanillas especializadas, más no mediante el crédito (Huidobro, 2010).

Según Huidobro (2010), ninguna de las instituciones analizadas que forman parte de la banca de desarrollo tiene claramente especificado en su ordenamiento legal primario un objeto especializado o prioritario en beneficio de las PYMES. Si este vacío no se llena se seguirá propiciando lo que él llama una “zona gris” en la que las instituciones como Nafin, Bancomext, Financiera Rural y FIRA podrían actuar conforme a las definiciones administrativas dictadas por la SHCP, pero no necesariamente estar en línea con sus ordenamientos legales, y viceversa.

Una de las críticas que parece más válida en lo que respecta a la evaluación de los programas de ayuda financiera a las PYMES de la banca de desarrollo y que la hace pobre e inadecuada es que el principal criterio para evaluar su desempeño se basa en comparar la derrama de crédito lograda frente al presupuesto de financiamiento aprobado para el ejercicio fiscal correspondiente.

El que la banca de desarrollo sea principalmente evaluada en términos de los créditos o financiamientos que otorga, lo cual es una función central o inherente a una institución de crédito, podría considerarse equivalente a evaluar la vida de un hombre en términos del número de veces que respiró cada año de su vida. Es decir, dicha función no define necesariamente un valor agregado o una labor distintiva para la banca de desarrollo (Huidobro, 2010).

Como respuesta a esta crítica el autor propone que se deben diseñar indicadores de gestión relevantes y específicos, alejados de la visión centrada en la derrama anual de crédito, para medir la eficacia con que operan las instituciones de la banca de desarrollo.

La definición de los objetivos estratégicos de la banca de desarrollo debe reconocer que financiar a las PYMES presenta varios problemas difíciles:

[...]los costos relativos son más altos al otorgar créditos de poco monto, el índice de mortalidad de las PYMES es alto, generalmente carecen de historial de crédito, carecen de colaterales y de capacidad gerencial, financiera, etcétera. Sin embargo, si la banca de desarrollo no las atiende, y dado que generalmente tampoco las atiende la banca privada, ¿cuál es la justificación para la existencia de la banca de desarrollo como instrumento de apoyo financiero para las PYMES?” (Huidobro, 2010).

Con base en las consideraciones anteriores, Huidobro (2010) propone el siguiente objetivo estratégico a la banca de desarrollo para las PYMES en México:

Contribuir a abatir las desventajas relativas que enfrentan las PYMES, dedicadas a cualquier actividad lícita, con proyectos financieramente viables, en su esfuerzo por convertirse en clientes permanentes de las fuentes privadas de financiamiento, cuando por sí mismas no puedan lograrlo debido a lo reducido de su ingreso, de su escala de operaciones o por carecer de historiales de crédito. Lo anterior habrá de conseguirse mediante:

1. La reducción de los costos de transacción asociados a su financiamiento, a través de la recopilación, sistematización y propagación de información útil para tales efectos.
2. El diseño y promoción de programas y productos de financiamiento, sobre todo en el largo plazo, que les ayuden a obtener la mezcla de recursos financieros propios, privados y públicos, que requieran para competir y permanecer en el mercado.
3. El apoyo financiero temporal, dirigido a facilitarles el fortalecimiento de sus capacidades y oportunidades de acceso permanente de las fuentes privadas de financiamiento.”

CONCLUSIONES

APEC cuenta ya con una valiosa experiencia institucional en el tema del fomento y la protección de las PYMES de sus países miembros. En el año 2000 se consolidó el Grupo de Trabajo para las PYMES (SMEWG, en inglés) que se dedica al logro de las Metas de Bogor para la promoción de un entorno empresarial favorable para las PYMES que les permita no sólo crecer, sino también convertirse en empresas de exportación.

El grupo SMEWG ha aumentado su importancia al interior de la APEC a partir de la crisis financiera-económica mundial que inició en 2008. La crisis ha afectado particularmente a las PYMES, tanto en las áreas muy interrelacionadas del mercado y de las finanzas. Los gobiernos de la mayoría de los países han implementado programas e iniciativas para fomentar la formación, la supervivencia y el crecimiento de las PYMES. Las políticas públicas que sustentan esos programas e iniciativas tienden a dirigirse a los dos objetivos principales; la expansión del mercado y la corrección o mitigación de las dificultades financieras que enfrentan las PYMES mediante programas como la de garantía de préstamos y la reducción de las cargas sociales.

El Plan Estratégico 2013-2016 de SMEWG para el apoyo de las PYMES proporcionó una hoja de ruta para abordar temas críticos relacionados con el crecimiento de las PYMES y las microempresas (MES) en la región de APEC, con las siguientes áreas prioritarias de mejoramiento de: 1. capacidad de gestión, emprendimiento e innovación, 2. Financiamiento y, 3. Del entorno empresarial, acceso a los mercados y a la internacionalización. En las últimas reuniones *Ad-Hoc* de APEC se planteó la necesidad de un sector financiero más transparente y resistente a las crisis.

Según la OCDE, entre sus miembros las políticas públicas pro-PYMES incluyen típicamente tres líneas de acción. 1. La estimulación de la demanda para proteger el nivel de ventas y producción de las PYMES. Esta línea de acción incluye medidas para apoyar el flujo de efectivo y el capital de trabajo, y las ventas. La segunda línea de acción se centra en el mejoramiento

del crédito mediante la recapitalización de bancos, que en algunos casos incluyen disposiciones o mecanismos explícitos para mantener o mejorar su capacidad para la financiación de las PYMES. La tercera línea de acción es la intervención en el mercado de trabajo mediante medidas fiscales como la reducción de impuestos y de los pagos de las empresas para la seguridad social. Es evidente que las dos primeras líneas de acción están directamente relacionadas con el aspecto de la financiación de las PYMES, ya sea para mejorar su liquidez o para sus inversiones.

El estudio de la OCDE sobre las políticas públicas de apoyo a las PYMES deja en claro su diversidad, su orientación hacia la financiación para objetivos de corto plazo (por ejemplo, mejoramiento de la liquidez) y de largo plazo (por ejemplo, financiación para inversión). Por otra parte, no hay una visión clara sobre la eficacia a nivel global de este tipo de políticas públicas dada la complejidad de los problemas que enfrentan las PYMES.

En este trabajo utilizamos también la tipificación de las medidas gubernamentales pro-PYMES de Wan y Redding (2011) que utilizaron para el estudio de una muestra de economías de la región APEC. De acuerdo con esta fuente, la medida más frecuente en la muestra de economías de APEC es la de expansión o garantías para nuevos préstamos, la cual se aplica en nueve países de los doce de la muestra. Esta medida es de efecto en el corto plazo. En México se aplica claramente esta medida. La segunda medida más frecuente es la estimulación de inversión, catalogada como medida de efecto en el largo plazo. En México no se aplica esta medida gubernamental, al menos de manera importante.

Entre los países que destacan por la diversidad de medidas están Canadá y Chile, cuyos gobiernos aplican cinco de los siete tipos de medidas. Sólo en estos dos países se aplica la medida de incremento del capital de trabajo, lo que es fundamental para proteger la liquidez de las PYMES. En cuanto a México, de los siete tipos de medidas se aplican las cuatro siguientes: reducción de impuestos, incremento de exportaciones, expansión o garantía para nuevos préstamos y reforzamiento del capital base. En este estudio sólo Australia y Nueva Zelanda

aplican la medida de pagos expeditos del gobierno a las empresas, medida que podría ser importante para el fomento a la estabilidad financiera de las PYMES en México, por la gran importancia de las compras gubernamentales. Este tipo de medida merece ser estudiada y evaluada a profundidad considerando el ambiente socioeconómico y de gobernabilidad del caso mexicano.

Otro estudio que incluye a México (Economist Intelligence Unit, 2009) si evalúa la calidad del ambiente del microfinanciamiento para negocios en 55 países, con base en la opinión de los usuarios. Se plantean tres grandes categorías de medidas: marco regulatorio, ambiente para la inversión y desarrollo institucional. Estas categorías se cuantificaron con base en 13 indicadores. Los países que están en los tres *rankings* superiores son Perú, Bolivia y Filipinas. Es importante hacer notar que Perú y Filipinas son miembros de la organización APEC y que en los tres primeros lugares están dos países latinoamericanos. Esta región ha tenido un fuerte compromiso con el microfinanciamiento, lo que se refleja en los resultados del estudio, ya que de los 10 países con mejor *ranking*, seis son latinoamericanos (Perú, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Colombia y El Salvador).

Llama la atención que México no está entre estos países, ya que está en el lugar 21, en el índice general de desempeño de los sistemas de microfinanciamiento. En cuanto a los países miembros de la APEC, los mejores clasificados (con base en el índice general) son Perú (primer lugar) y Filipinas (tercer lugar). También están mejor clasificados que México países que han solicitado membresía a APEC, como son India (cuarto lugar), Ecuador (sexto lugar), Colombia (octavo lugar) y Pakistán (onceavo lugar).

Si consideramos el grado de desarrollo de los países con el desempeño de sus sistemas de microfinanciamiento, parece evidente que no hay una relación causal, al menos con signo positivo. Entre los países de la muestra, los primeros 19 lugares pertenecen a países con menor desarrollo que Chile (lugar 20) y México (lugar 21). Esto nos hace reflexionar sobre la

posibilidad de que países emergentes como Chile y México tienen una restricción cuantitativa en los fondos para financiar a las PYMES, debido a una preferencia pública y privada con mayor peso que en los otros países de la muestra para financiar a las grandes empresas, así como para la inversión financiera especulativa. Esta restricción cuantitativa tal vez afecte negativamente la eficiencia de sus sistemas de microfinanciamiento. que mucho dependen de la voluntad política.

Si el sistema de apoyo financiero a las PYMES en México requiere de un proceso de mejoramiento sustancial, habría que analizar las características que presentan los países relativamente más exitosos. El estudio arriba mencionado enfatiza que los países en los primeros lugares tienen dos características en común. La primera es que sus gobiernos buscan fomentar el desarrollo del mercado directamente mediante políticas de micro financiamiento. La segunda característica es que esos gobiernos no implementan programas en gran escala de subsidios, a los que consideran un factor económico distorsionante. En los casos en los que los subsidios existen, éstos no dominan el aprovisionamiento financiero, por parte de las instituciones de microfinanciamiento, por lo que se considera que esto favorece la competitividad de mercado y la robustez de los servicios financieros de las instituciones de microfinanciamiento

Otra de las conclusiones interesantes del estudio de *Economics Intelligence Unit* (2009) se refiere al bajo nivel general de los sistemas de microfinanciamiento evaluados. Sólo dos de los 55 países de la muestra obtuvieron calificaciones por encima de 70 en una escala de 0 a 100, por lo que este tipo de políticas pro-PYMES seguramente tendrán una evolución acelerada en el futuro próximo, sobre todo considerando los problemas financieros y económicos que ahora vivimos a nivel global. En el caso de México, a manera de conclusión general, el gobierno deberá mejorar sustancialmente los tres aspectos considerados, es decir, el Clima de inversión (calificación de 7 sobre 100), donde Chile ocupa el primer lugar, el Marco normativo (calificación de 19) y el Desarrollo institucional (calificación de 20).

Tomando en consideración los retos a los que se enfrenta y la manera en la que opera el sistema de financiamiento público y privado a las PYMES en México, es necesario que el gobierno intente coordinar sus propias políticas y programas con las distintas fuentes alternativas de financiamiento a las PYMES que van más allá del financiamiento formal tanto de la banca de desarrollo como de la banca privada. Nos referimos a la experiencia y a las ventajas que implican el crédito de los proveedores y de las tiendas departamentales, por ejemplo.

Otro aspecto central es la búsqueda de la claridad en la definición estratégica, legal, operativa y de evaluación de las instituciones de la banca de desarrollo que se ocupan de ayudar a las PYMES, en especial las principales como son Nafin, Bancomext, Financiera Rural y FIRA. Esto debe propiciar el aumento significativo del financiamiento público y privado a las PYMES, en especial el que busca conseguir objetivos que van más allá de mejorar la liquidez en el corto plazo, como es el caso de los objetivos de crecimiento y desarrollo de mediano y largo plazo que dominan los planes de inversión de las empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Anderson, B. (2002, diciembre 11). “Un banco te vigila”. Ni el gobierno federal tiene tanta información de la clase baja como Elektra. Disponible en <http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=855_62>.
- APEC (2015). Small and Medium Enterprises. Disponible en <[http://www.apec.org/Groups/SOM-\[Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx.6/4/2015](http://www.apec.org/Groups/SOM-[Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx.6/4/2015)>.
- Aernoudt, R. (2005). “Executive forum: Seven ways to stimulate business angels’ investments”, en *Venture Capital* (7), pp. 359-371.
- Banco de México, (2015). Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Octubre-Diciembre de 2015. Disponible en <<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/>

- consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471§or=19&locale=es>.
- Echavarría Sánchez, A., J. R. Morales Cano y L. Varela Salas, L. (2007). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas*. Segundo Encuentro Internacional sobre las Medianas, Pequeñas y Micro-empresas del Siglo XXI, 9 al 27 de enero de 2007, España. Disponible en <<http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>>.
- Economist Intelligence Unit (2009). “Global microscope on the microfinance business environment”, en *The Economist*. Disponible en <http://graphics.eiu.com/upload/eb/Microfinance_ENG_WEB_Sept%2025.pdf>.
- García de León, V. (2001, mayo 16). A falta de Pan... La dificultad que enfrentan las PYMES para contratar créditos bancarios permite que otros intermediarios financieros cobren fuerza en su corazón. Disponible en <http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=815_29>.
- Huidobro Ortega, A. (2010). ¿Cómo evaluar el desempeño de la Banca de Desarrollo que financia a las PYMES en México? ITAM. Disponible en <<http://direccionestrategica.itam.mx/wp-content/uploads/2010/06/EL-SISTEMA-DE-EVALUACION-DE-DESEMPEÑO-O-Y-EL-FINANCIAMIENTO-DE-LA-BANCA-DE-DESARROLLO-A-LAS-PYMES-EN-MEXICO.doc>>.
- Ivanova Boncheva, A. y J. A. Martínez (2015). Sistemas financieros para PYMES en Asia-Pacífico y el caso mexicano. Ponencia presentada en el XV Seminario Internacional de Investigación de la Cuenca del Pacífico. *Emprendimiento y negocios en la región Asia Pacífico*, 25 y 26 de noviembre de 2015. Colima.
- Lundström, A. y L. Stevenson (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. Nueva York: Springer.
- OECD (2009). “The impact of the Global Crisis on SME and entrepreneurship financing and policy responses”, en *OECD Working Paper*.
- Soto Esquivel, R. y A. Quintana Estrada (2014). *América Latina frente a la crisis y la financiarización, desafíos en torno de desigualdad y desindustrialización*. Universidad Autónoma de Zacatecas.

Wan, L., A. Riding y T. Chamberlain (2011). *The global financial crisis: impacts on SMES and public policy responses*. Telfer School of Management, University of Ottawa, Canada. Disponible en <https://www.google.com.mx/search?q=Wan+Linna,+Riding+Allan+y+Chamberlain+Tyler+%282011%29.+The+global+financial+crisis:+impacts+on+SMES+and+public+policy+responses.+Telfer+School+of+Management,+University+of+Ottawa,+Canada.++&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=-cpXBVe_uNJeyyASS1KHQAgl>.

México y Colima

Capítulo 13. Estrategias de crecimiento, política económica y competitividad en México

Ángel Licona Michel,¹ José Ernesto Rangel Delgado²
y Ernesto Henry Turner Barragán³

1. INTRODUCCIÓN

La estructura productiva se ve afectada por las políticas económicas que llevan a cabo diversas instituciones para estimular el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y del ingreso de la sociedad. En este sentido, las instituciones de cada país favorecen o no al desarrollo de los consensos de la sociedad, de acuerdo con las formas de organización y seguimiento de las reglas establecidas.

Las instituciones se conforman por un conjunto de estructuras y actividades cognitivas, normativas y regulativas que son aceptadas en el seno de un país, las cuales buscan proporcionar estabilidad y significado al comportamiento social, con el fin de maximizar la riqueza de los distintos agentes económicos, políticos y sociales que conviven en una sociedad.

Las instituciones además de proporcionar estabilidad a la sociedad, también cuentan con los mecanismos para estabilizar e impulsar la economía, con políticas y estrategias que

¹ Universidad de Colima.

² Universidad de Colima.

³ Universidad Autónoma Metropolitana.

son diseñadas en un entorno mundial dinámico y competitivo, incidiendo en el desarrollo de las empresas, para que logren procesos productivos altamente competitivos que coadyuven a mejorar el ingreso per cápita de la sociedad.

La presente investigación analiza las políticas económicas que permitieron dinamizar el crecimiento del PIB y del ingreso per cápita en México, de 1970 a 2015, considerando los ajustes realizados en la economía, para proporcionar confianza a los diversos actores que conforman la sociedad, y que contribuyeron en la evolución de la competitividad del país.

El capítulo está estructurado en seis apartados: en el primero se presenta la introducción; en el segundo se analiza el contexto de las teorías que dan soporte al trabajo; en el tercero se presentan reflexiones acerca de las estrategias de crecimiento en México de 1970 a 1980; en el cuarto se hace un análisis de las estrategias de crecimiento en México de 1980 a 2015; en el quinto se muestra la posición que alcanza México en competitividad; en el sexto se abordan las conclusiones; y al final, se presentan las referencias bibliográficas.

2. CONTEXTO TEÓRICO

La posibilidad de obtener ganancias es lo que motiva a las empresas e individuos a desarrollar una mini computadora que pueda trasladarse en el bolsillo del pantalón, un refresco sin calorías o un medio para grabar películas y programas de TV y volver a verlos a conveniencia del usuario, así contribuyen al crecimiento de la economía (Jones, 2000).

La teoría del crecimiento endógeno plantea que el crecimiento económico es determinado en forma endógena. Esta teoría busca explicar el por qué no ha existido una convergencia del nivel de vida en la economía mundial.

Existen fuerzas en acción que evitan que el producto marginal del capital disminuya (y que la razón capital-producto aumente), a medida que la inversión crece y según los países se hacen más ricos. Paul Romer (1986) enfocó su análisis en las externalidades

en el gasto en investigación y desarrollo. Robert Lucas (1988) enfocó su análisis en las externalidades en la formación de capital humano (educación). Grossman y Helpman (1991) se concentran en las derramas tecnológicas resultantes del comercio y de la inversión extranjera directa (Thirlwall, 2003: 65).

En este escenario, Paul Romer, con su trabajo *The origins of endogenous growth* hace énfasis en que el crecimiento económico se da a través de fuerzas endógenas que existen en el sistema económico, con sus estudios presenta un modelo de crecimiento de largo plazo, impulsado principalmente por la acumulación de conocimientos (*knowledge*), que tiene rendimientos crecientes, entonces las economías que poseen un mayor *stock* de capital humano tendrán un crecimiento económico más acelerado, cobrando mayor fuerza en las naciones la inversión en educación e investigación, que generaran nuevas ideas e impulsarán el desarrollo de ciencia y tecnología. (Romer, 1986 y 1994).

Grossman y Helpman (1991), en sus estudios argumentan que la base del crecimiento económico se encuentra en el aumento del *stock* de conocimientos y en la acumulación de capital humano. Manifiestan que el capital humano es una variable endógena que depende de la decisión que toman los individuos, con similar capacidad de adquirir habilidades. Si se presenta un incremento en la productividad media del capital humano que se acumula formalmente (por el incentivo a destinar más tiempo a la educación) se eleva el salario relativo y con ello la cantidad de trabajadores calificados disponibles para el sector de investigación y desarrollo, por lo que se acelera la tasa de innovación y de crecimiento económico.

La inversión en la formación de capital humano favorece de manera importante, la creación de nuevas ideas y el progreso tecnológico y económico de una sociedad, la formación del ser humano es el elemento principal en el proceso productivo de los individuos y de la sociedad (Becker, 1987). La educación es verdaderamente necesaria para impulsar el crecimiento económico. En este escenario los países y las instituciones que los conforman implementan políticas, tratando de crear condiciones favorables o desfavorables, para que los individuos se

formen y contribuyan al crecimiento económico, y con ello, a mejorar los niveles de ingreso per cápita, ya que, de acuerdo con el dinamismo de la actividad productiva se puede aspirar a elevar los niveles de vida en una sociedad.

La evolución de la sociedad es un proceso de adaptación, asimismo, la adaptación de los hábitos mentales constituye el desarrollo de las instituciones. Pero junto con el desarrollo de las instituciones se produce un cambio de carácter sustancial, no sólo cambian los hábitos de los hombres con las cambiantes exigencias de la situación, sino que esas exigencias han producido también un cambio correlativo en la naturaleza humana (Veblen, 1963).

Thorstein Veblen, desde 1898, había planteado que los cambios de actitudes del individuo propician el crecimiento económico. Los hombres cambian constantemente su percepción y apreciación del modo como se puede realizar una actividad. “Un gobierno que hace que se cumplan los derechos de propiedad, se convierte en parte de las instituciones económicas”. (Bowen, 1978: 33).

Las instituciones reducen la incertidumbre de los diversos actores que conforman una sociedad, por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida cotidiana; los impuestos, la infraestructura y la estabilidad política influyen en el desempeño económico (North, 1993).

En este sentido, las instituciones con la creación de reglas y políticas dan certidumbre y determinan el desempeño de las economías y son la clave para entender las interrelaciones entre los diversos actores que conforman una sociedad, bien sean económicos, políticos y sociales, que a través de sus acciones estimulan o frenan los niveles de crecimiento económico. Entonces consideramos que la teoría institucional proporciona las bases que permiten analizar las políticas que impulsan el crecimiento económico, así como el ingreso per cápita y la competitividad en México.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO DE 1970 A 1980

Las instituciones de México implementaron políticas de proteccionismo en el mercado doméstico hasta principios de los años ochenta, ello permitió al país elevar sus niveles de producción, gracias al intervencionismo de las políticas en la actividad económica. Después de estos años continuaron promoviendo el crecimiento económico, pero ahora con políticas de apertura, adquiriendo relevancia la competitividad y la innovación en los procesos de producción.

El proteccionismo en México desempeñó un papel importante en el crecimiento económico hasta antes de los años ochenta. En los años setenta incluso se alcanzaron tasas de crecimiento en el PIB de 9.2%, en el año de 1979, y si observamos en promedio la tasa de crecimiento del PIB durante los años de 1971 a 1980 fue de 6.6%, por lo que pareciera que la estrategia de protección del mercado doméstico robustece la estructura productiva, para que logre altas tasas de crecimiento en la economía. Sin embargo, la economía en estos años mostró debilidades para mantener un crecimiento económico sostenido que permitiera un mayor incremento en el ingreso per cápita, así como una disminución en la tasa del desempleo (cuadros 1 y 2).

Cuadro 1. Crecimiento del PIB y del ingreso per cápita en México de 1971 a 1980

Año	PIB %	Ingreso per cápita (dólares)
1971	4.2	1 682
1972	8.5	1 841
1973	8.4	2 039
1974	6.1	2 284
1975	5.6	2 560
1976	4.2	2 739
1977	3.4	2 926
1978	8.3	3 295
1979	9.2	3 788
1980	8.3	4 338
Promedio	6.6	2 749

Fuente: Elaboración propia con base en datos de OECD Factbook: Economic, Environment and social statistics, 2007.

Cuadro 2. Tasas de desempleo y formación bruta de capital fijo con relación al PIB en México de 1971-1980

Año	Tasas de desempleo (%)	Formación bruta de Capital fijo % del PIB
1971	N.D.	17.7
1972	N.D.	18.7
1973	7.5	19.0
1974	7.2	19.6
1975	7.2	21.1
1976	6.7	20.7
1977	8.1	19.4
1978	6.8	20.8
1979	5.8	23.1
1980	4.5	23.8
Promedio	6.7	20.39

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2016 y OECD Factbook: Economic, Environment and social statistics, 2007.

La economía mexicana durante la década de los setenta presenta signos de deterioro en los sectores público y privado, así como en el modo en que la intervención de la política económica regulaba la actividad productiva por medio de un proteccionismo en contra de la competencia del exterior, al igual que una política fiscal expansiva que estimulaba la demanda y la producción, para con ello lograr un crecimiento estable que permitiera al país lograr una mayor acumulación de capital. La política implementada no resultó, porque la estructura productiva de la industria mexicana en la séptima década del siglo xx comenzó a mostrar desarticulaciones intra e intersectoriales, al igual que una dependencia de los mercados internacionales, con lo cual se hizo presente la precariedad de las finanzas públicas que no permitían mantener el dinamismo del gasto, lo cual trajo efectos en el crecimiento económico, en la cuenta corriente y en los niveles de precios (Cordera y Ayala, 1993).

Como puede apreciarse en los cuadros 1 y 2, el crecimiento económico en los años setenta alcanzó en promedio 6.6%, de igual manera el ingreso per cápita logró alcanzar, en esos diez años, 2 749 dólares, cifra que no contribuye a la disminución de la pobreza, ni tampoco de las tasas de desempleo, que en

1977 fue de 8.1%, la cifra más alta presentada en dicha década. Otro aspecto importante fue la formación bruta de capital fijo en proporción al PIB, la cual alcanzó un máximo de 23.8%, en 1980.

Entonces, de acuerdo con los datos presentados, observamos que la dinámica de la economía mexicana mostró fortalezas, pero también debilidades para mantener el crecimiento del PIB sostenido dejando entrever que con un mayor activismo estatal no era como podía lograrse un crecimiento económico estable.

La combinación de una política fiscal expansiva con mayor ahorro externo permitió impulsar una política de financiamiento del crecimiento hasta antes de los años ochenta, sin embargo, ello fue por sí solo insuficiente para restablecer el crecimiento económico en los siguientes años, como plantean Cordera y Ayala (1993: 256):

Se evitó el estancamiento productivo, pero no los desequilibrios básicos, que esencialmente se reflejaron en alteraciones significativas en el sistema de precios vigente y en mayores presiones inflacionarias. Estas últimas sólo transitoriamente recomponen la rentabilidad del sistema, porque cuando se convierten en permanentes y crecientes alteran la distribución del ingreso y aumentan tendencialmente las transferencias al exterior, lo que a su vez limita de manera significativa el potencial de la acumulación.

Como se mencionó, la economía mexicana al finalizar la década de los setenta e inicios de los ochenta vivía una situación no favorable que no permitía alcanzar mayores niveles de crecimiento en el PIB, y que éste estimulará la generación de más empleos, en pro del ingreso per cápita, por si ello no fuera suficiente, en 1982 se presenta una devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense. La devaluación de 1982, de acuerdo con Villarreal (1990), se debió a la vulnerabilidad de la economía mexicana, a los choques externos y al endeudamiento que provocaron las exportaciones petroleras esperadas.

En este contexto de caídas del precio del petróleo y aumento de las tasas de interés se incrementó el nivel de precios en el mercado doméstico y devaluó el peso frente al dólar.

El gobierno mexicano quiso contrarrestar la tendencia de los choques que afectaban la economía, expandiendo el gasto público para estimular la actividad productiva. Pero como dichos gastos no fueron canalizados eficientemente a la creación de mayor infraestructura que impulsara al sector empresarial, por lo que se generaron efectos negativos en la producción; ello porque un incremento en el gasto público incide en el aumento de la demanda efectiva interna, pero sin expandir suficientemente la capacidad productiva. Entonces, un mayor gasto generó presiones inflacionarias y una inestabilidad financiera que afectaron la estructura productiva, así como el mantener un dinamismo en el crecimiento de la economía mexicana en las décadas por venir (Cordera y Ayala, 1993). Es así que, a partir del año de 1982, se presentan exorbitantes tasas inflacionarias y devaluaciones del peso frente al dólar, trayendo consigo la pérdida del poder adquisitivo de la mayoría de los mexicanos.

Como se mencionó, México había tenido relativa estabilidad en el crecimiento económico y en el tipo de cambio del peso frente al dólar estadounidense, pero a partir de 1976 ocurren devaluaciones constantes, en 1960 el tipo de cambio era de 12.50 pesos por dólar, en 1976 fue de 15.70 pesos por dólar, para 1980 pasó a 22.95 pesos por dólar, continuando la caída del peso, de manera estrepitosa, en la década de los ochenta, en 1981 pasó a ser de 24.51 pesos por dólar y, en 1982, fue de 57.18 pesos por dólar. Después de 1982 se rebasan los 50 pesos por dólar (Aguirre, 2016), mostrándose con ello la debilidad de la estructura productiva mexicana, que no había logrado diversificarse, mucho menos fortalecer la capacidad competitiva de los sectores productivos (Licona y Rangel, 2014).

Con los altos niveles de pérdida de valor del peso frente al dólar, en los años ochenta la política mexicana debe emprender estrategias que impulsen la competitividad de las industrias mexicanas, es por ello que se fomentó el libre comercio con el exterior (Licona, 2014). En la década de los ochenta, con el fin de incrementar el intercambio comercial con el resto del mundo y favorecer la competitividad del sector exportador,

México realizó una labor permanente de negociaciones con diversos países y organismos internacionales, iniciando con la adhesión al GATT en 1986.

Al inicio de los ochenta la economía mexicana vivía una situación sombría, la devaluación que se presentó en 1982 ocasionó que se presentara una crisis económica y de hiperinflación, ya que se tenía una deuda externa del sector público que había aumentado, en 1981, en 56.6% (18 mil millones de dólares). Asimismo se habían depreciado los tipos de cambio libre y controlado del peso frente al dólar en 458 y 262% respecto a la paridad existente a fines de enero. Trayendo consigo devaluaciones que tuvieron un efecto inflacionario en donde el índice de precios al consumidor (IPC) aumentó 99% en 1982, y el PIB bajó 0.5%, (Gil y Ramos, 1988). En 1982, transfiere el poder de la presidencia de la República de los Estados Unidos Mexicanos José López Portillo y lo recibe Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), con una situación de inestabilidad económica, que para el siguiente año hace caer el PIB en 4.3% (cuadro 3).

La magnitud de las devaluaciones parecía imparable, en 1982 el tipo de cambio era de 57.18 pesos por dólar, en 1983, alcanzó los 150.29 pesos por dólar, en 1984, los 185.19 pesos por dólar, en 1985, llegó a los 310.28 pesos por dólar, en 1986, a los 637.87 pesos por dólar (Aguirre, 2016). Para 1987 ya se superaban los 1 400 pesos por dólar, continuando su caída frente a la moneda estadounidense.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO DE 1980 A 2015

Como ya se ha dicho, a partir de 1982 se manifestó una crisis en la economía mexicana que trajo consigo un decremento en el PIB, devaluaciones sucesivas, inflación de 98.8%, y un déficit en cuenta corriente de 2 685 millones de dólares y otro, del sector público, equivalente a 17% del PIB, así como una deuda externa total de aproximadamente 85 mil millones de dólares,

mostrando la debilidad existente en la estructura económica y la necesidad de nuevas estrategias que coadyuvaran a impulsar las actividades productivas (Bravo, 1993), y colocar de nuevo a la economía en la senda del crecimiento económico con empresas competitivas.

En los años de 1983 y 1984 la estrategia de política económica se enfocó en una corrección fiscal y el déficit bajó de 7.5% del PIB en 1982 a -4.2 y -4.9% respectivamente en esos años. Ello trajo consigo que la cuenta corriente que había sido deficitaria revirtiera su saldo, teniéndose en ella un superávit en ambos años, asimismo se elevaron las reservas de divisas continuamente, aunque a una tasa decreciente. “Dado que la inflación superó a la depreciación del tipo de cambio, el tipo de cambio real, medido en términos de los precios, disminuyó 22% entre diciembre de 1982 y diciembre de 1984” (Gil y Ramos, 1988: 429 y 432).

Es así que la estrategia de la política económica en los años de 1983 y 1984 se orientó a: i) disminuir la inflación a la mitad de la de 1982; ii) corregir el déficit público; iii) restablecer los pagos por servicio de la deuda, y iv) reducir el déficit comercial y el desempleo. Para 1984 las estrategias a seguir en la política económica se enfocaron en lograr: i) inflación de 40%; ii) crecimiento del PIB en 1%; iii) déficit del sector público en 5.5% del PIB, y iv) ingresos por precios y tarifas, 1.5% del PIB. Para el año de 1985 la política económica siguió los lineamientos de los años previos: i) reducir la inflación a 35%; ii) inducir un crecimiento económico entre 3 y 4%; iii) aumentar los salarios reales; iv) reducir el déficit financiero del sector público a 5.1% del PIB, y v) limitar el endeudamiento a mil millones de dólares como máximo (Baillet, 1993).

La situación en la economía no logró mejoras, ello por lo que hemos mencionado acerca de que la estructura productiva era endeble y carente de competitividad, además de no generar suficientes empleos para hacer disminuir la tasa de desempleo. Por ejemplo, en el año de 1985, la inflación fue de 64%; por su parte, el PIB sólo creció en 2.8%, y el déficit financiero fue de 10% del PIB. Para el año de 1986, el gobierno de Miguel de

la Madrid tuvo como política: reducir la inflación a 45 o 50%; crecer de manera moderada en 1%; reducir el déficit financiero a 4.9% del PIB, y limitar el endeudamiento público externo a 4 mil millones de dólares. Las metas no pudieron cumplirse, ya que, en 1986, la inflación alcanzó 106%, el PIB tuvo una tasa de crecimiento negativa de 4%, el déficit financiero se incrementó a 16.3% del PIB y la cuenta corriente de la balanza de pagos mostró su primer déficit desde 1982 (1 270 millones de dólares), y por si fuera poco, la formación bruta de capital fijo disminuyó en 12%, para el año de 1987, la inflación fue de 159.2%. (Baillet, 1993; Aguirre, 2016).

A partir de 1987, con el fin de abatir la inflación y recuperar el crecimiento económico, la conducción de la economía mexicana se fundamenta en la política de pactos⁴ con los diversos actores económicos, políticos y sociales.

La política de pactos tenía como objetivo reducir la inflación, con una reforma monetaria de carácter restrictivo, que se sustentaría en permitir poca variación en la depreciación del tipo de cambio. Para ello se necesitaba una economía abierta junto con una lenta depreciación cambiaria que ayudara a corregir el desequilibrio macroeconómico de la inflación.

En 1987 el número de tasas arancelarias se redujo de 16 a 5 niveles, que iban desde la exención hasta la de 20% como tasa máxima, conduciendo a una disminución de la tasa promedio *ad valorem* de protección arancelaria de 16.4%, en 1982, a 11.5% para el primer semestre de 1994. Finalmente, el quitar restricciones al comercio exterior condujo a la desaparición de los permisos previos de importación con menos de 2% de fracciones arancelarias sujetas a control, de un total aproximado de 8 mil (Flores, 2007). Asimismo, se impulsaron negociaciones comerciales y se logró la firma de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), formando México

⁴ En 1987, el gobierno mexicano introdujo un paquete de ajuste económico para enfrentar la devaluación del peso. El cual consistía, en un pacto entre el gobierno y los sectores productivos (sindicatos, empresarios y productores rurales), cuyo propósito era contener la inflación de 159.2%. (Salinas, 2000).

parte de uno de los mercados más grandes del mundo, pero sin tener las condiciones organizativas y tecnológicas necesarias para competir con las empresas de sus socios.

Como se ha mencionado, las estrategias de la política económica no frenaron el incremento en los precios y no lograron hacer crecer el ingreso per cápita, porque la estructura productiva de México no logró transformarse e incrementar la competitividad de sus procesos (Licona, 2014), es por ello que los resultados negativos de la economía continuaron, como consecuencia de la dependencia en las finanzas públicas de los ingresos petroleros, y de la caída del precio de este bien en los mercados internacionales, el cual para el año de 1986 se consideró tendría un precio de 22.5 dólares por barril exportado, sin embargo, cayó a 8.9 dólares por barril en julio de 1986 (Baillet, 1993).

La inflación que alcanzó los tres dígitos, mostró que el crecimiento de los precios en el mercado doméstico afectaría el desempeño de la economía, por lo tanto, el gobierno de México se vio obligado a continuar con su aplicación de una política fiscal restrictiva, sin alcanzar la estabilización; la inestabilidad cambiaria continuó y los niveles inflacionarios siguieron ascendiendo. En este contexto de inflación creciente el gobierno se vio obligado nuevamente a la implementación de políticas devaluatorias que tuvieron como consecuencia incrementos en las tasas de interés y en los niveles de precios, impidiendo a la estructura productiva incrementar la oferta de bienes y servicios, y la competitividad de las empresas, por consiguiente, cayeron los ingresos de los mexicanos (cuadro 3), al no existir certidumbre para emprender nuevos proyectos, que estimularan el crecimiento del PIB (Licona, 2014).

Cuadro 3. Crecimiento del PIB y del ingreso per cápita en México de 1980 a 2015

Año	PIB %	Ingreso per cápita dólares	Año	PIB %	Ingreso per cápita dólares
1980	8.3	4 338.00	1998	5.0	5 038.60
1981	8.8	3 524.70	1999	3.8	5 722.10
1982	-0.7	2 394.60	2000	6.6	6 649.70

Año	PIB %	Ingreso per cápita dólares	Año	PIB %	Ingreso per cápita dólares
1983	-4.3	2 008.10	2001	-0.6	6 952.30
1984	3.6	2 319.50	2002	0.1	7 023.80
1985	2.8	2 385.80	2003	1.4	6 673.20
1986	-3.8	1 639.70	2004	4.3	7 115.10
1987	1.9	1 740.90	2005	3.0	7 894.00
1988	1.2	2 227.40	2006	4.9	8 666.30
1989	4.2	2 657.60	2007	3.2	9 219.80
1990	5.1	3 068.70	2008	1.4	9 578.60
1991	4.2	3 600.00	2009	-4.7	7 647.70
1992	3.6	4 080.50	2010	5.2	8 851.40
1993	2.0	5 544.90	2011	3.9	9 715.10
1994	4.4	5 690.70	2012	4.0	9 703.40
1995	-6.2	3 640.80	2013	1.4	10 172.70
1996	5.2	4 131.80	2014	2.2	10 325.60
1997	6.8	4 907.30	2015	2.5	9 445.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de OECD Factbook: Economic, Environment and social statistics, 2007; Banco Mundial, 2016; INEGI, 2016; y *El Financiero*, 2016.

Como puede observarse en el cuadro 3, en los años ochenta se tienen caídas en el crecimiento económico de 0.7% en 1982, 4.3% en 1983 y 3.8% en 1986. La misma situación se presenta en el ingreso per cápita que pasó de 3 524 dólares en 1981 a 2 394 en 1982 y en 1986 sólo alcanzó los 1 639 dólares. En este escenario complicado y complejo de tasas de crecimiento económico insuficientes para satisfacer las diversas necesidades, entre ellas las de mejorar el ingreso de la sociedad mexicana, llegó al gobierno de la República Mexicana en el año de 1988, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), los problemas económicos continúan con su llegada al poder, ya que el país seguía teniendo deficientes comportamientos del PIB y una elevada tasa inflacionaria que había descendido de tres a dos dígitos (Aguirre, 2016).

La situación no favorable de la economía mexicana en los años ochenta, así como el comportamiento de una elevada deuda pública externa e interna implicaron, a partir de 1988, más

ajustes en las finanzas públicas, asimismo, una mayor apertura financiera y comercial acompañada de privatizaciones de las empresas paraestatales, intentándose con ello, sentar las bases del crecimiento económico, sin inflación y reducir la deuda pública. De igual manera se planteó que las exportaciones manufactureras conducirían al equilibrio comercial con el exterior, para modernizar la actividad productiva interna y hacer más competitiva la economía en el ámbito mundial (Flores, 2007).

Los ajustes emprendidos en la política económica tuvieron efectos, lográndose tasas de crecimiento del PIB de 4.2% en 1989, y para el año de 1990 se logró 5.1% (cuadro 3) . En lo que respecta al nivel de precios se moderaron los niveles inflacionarios, en 1991 la inflación fue de 18.8%, en 1992 descendió a 11.9%, y después de este año los niveles inflacionarios fueron de un dígito. En 1993 la inflación fue de 8% y en 1994 de 7.1% (Aguirre, 2016).

En este contexto, durante los años de 1988 a 1994, que corresponde al periodo de gobierno de Carlos Salinas, se logró estabilizar la economía en el corto y mediano plazo, combinando las políticas librecambistas y de peso fuerte frente al dólar y se consiguió avanzar en la estabilidad de los precios (Calva, 2000).

En lo que respecta al PIB, de 1988 a 1994, se logró un crecimiento. En 1988 el PIB creció en 1.2%, en 1989 en 4.2%, en 1990 en 5.1%, en 1992 en 3.6%, en 1993 en 2% y, en 1994 se alcanza el 4.4%, teniéndose en promedio un crecimiento del PIB del 3.5% (cuadro 3). Aunque se tuvieron tasas de crecimiento en el PIB, dicho no compensó las caídas en el ingreso que había sufrido la sociedad mexicana en los años anteriores a 1988, y en ese año el ingreso per cápita fue de 2 227 dólares, en 1989 de 2 657, en 1990 de 3 068, en 1991 de 3 600, en 1992 de 4 080, en 1993 de 5 544, y en 1994 de 5 690 (cuadro, 3), mientras que, en los mismos años la población, el PIB per cápita de sus principales socios comerciales alcanzó 26 636 dólares para Estados Unidos, en y 21 675 dólares para Japón, por mencionar algunos países (OECD, Factbook, 2007).

Los datos muestran que las políticas económicas seguidas por el gobierno mexicano no contribuyeron en los años

ochenta para mejorar las condiciones de vida de los mexicanos y, la población continuó padeciendo efectos negativos en sus ingresos y, por ende, en sus niveles de vida. Es así que puede considerarse que durante el gobierno de Carlos Salinas se eliminan los niveles inflacionarios de más de un dígito, y su periodo de gobierno tuvo relativa estabilidad en las variables macroeconómicas como es la inflación y la tasa de interés, pero de igual manera la política de mayor apertura económica y comercial, dejaron presiones en el tipo de cambio del peso frente al dólar estadounidense, ello, porque el crecimiento del PIB estuvo en gran parte soportado en el ahorro externo, porque en el país el ahorro interno es bajo o casi nulo por los bajos niveles de ingreso per cápita que alcanza la población mexicana.

En este contexto de presión en el tipo de cambio y de un nuevo gobierno encabezado por Ernesto Zedillo durante los años de 1994 a 2000, la política económica se centró en el fortalecimiento del ahorro interno, siendo éste el eje estratégico del Plan Nacional de Desarrollo, se tenía conocimiento de lo alcanzado en las variables macroeconómicas, de igual manera conocían la necesidad de reconstruir el sistema fiscal, el de seguridad social, la intermediación financiera y la seguridad jurídica de la inversión extranjera, la cual es necesaria para que el país pueda recibir las técnicas más avanzadas de producción, y mejorar sus procesos con la llegada de tecnología de vanguardia. De esta forma las estrategias de política fueron:

1. Reforma fiscal que promoviera el ahorro y la inversión.
2. Promover el ahorro privado a través de instrumentos financieros que ofrezcan seguridad y rendimientos competitivos a los ahorradores.
3. Fortalecer los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno.
4. Consolidar el ahorro público mediante el mantenimiento de finanzas públicas sanas, y de un ejercicio del gasto corriente y de inversión pública que siga criterios de eficiencia social.

5. Utilización prudente del ahorro externo que se complementa con el ahorro interno (PND, 1995).

El dar un impulso al ahorro interno es positivo porque los países con sus propios recursos pueden capitalizarse e incrementar los niveles de infraestructura, pero de acuerdo con los datos que hemos presentado, se observa que la sociedad en promedio tiene un bajo ingreso per cápita, en 1994 se tenían 5 690 dólares de ingreso per cápita, y en 1995 como consecuencia de una caída en el crecimiento del PIB sólo se logran 3 640 dólares de ingreso per cápita (cuadro 3), cifras que consideramos son insuficientes para que la población tenga la capacidad de consumir y de ahorrar, por lo tanto, lo que se requiere es tener la capacidad de hacer crecer la producción de bienes y servicios.

El crecimiento del PIB en el gobierno de Zedillo tuvo una caída de -6.2% en 1995, ello como consecuencia de los déficits en cuenta corriente que presionaron la relación del tipo de cambio, así como por los compromisos financieros por cumplir con el exterior, generando de nuevo una devaluación del peso frente al dólar, afectándose el desempeño de la economía. En los años siguientes el país vuelve a la senda del crecimiento económico, teniendo en 1996 un incremento del 5.2% , en 1997 de 6.8% , en 1998 de 5% , en 1999 de 3.8% y, en el último año de su gobierno de 6.6% , siendo ésta y la de 1997 las más altas que se presentaron después de la crisis de 1982 (cuadro 3). Sin embargo, y contando con dichas tasas de crecimiento en el PIB, el ingreso per cápita no creció en los mismos niveles.

El ingreso per cápita, en 1995, fue de 3 640 dólares, en 1996 de 4 131, en 1997 de 4 907 dólares, en 1998 de 5 038 dólares; en 1999, de 5 722 dólares, cifra similar a la que se tenía en el año de 1994. Para el año 2000 se alcanzaron los 6 649 dólares de ingreso per cápita (cuadro 3), puede pensarse que este incremento en dicho rubro fue un gran avance, pero si vemos lo alcanzado por su principal socio comercial que es Estados Unidos, el cual en el año 2000, tuvo un ingreso per cápita de 36 449 dólares, y en la parte asiática que Japón alcanzó los 37 299

dólares (BM, 2016), ello nos indica que México debe tener tasas de crecimiento en su PIB superiores al 7%, para que la sociedad mexicana vea mejoras en su ingreso.

Como ya se mencionó, en el año 2000, se presenta una de las tasas de crecimiento más alta del PIB, asimismo, a finales de ese año concluye su periodo de gobierno Ernesto Zedillo e inicia la administración de Vicente Fox Quesada, al cual le corresponden los años 2000-2006. Su estrategia de política económica sigue liberalizando los mercados para impulsar la economía por medio de un:

1. Crecimiento económico que avance en la igualdad de oportunidades entre regiones.
2. Crecimiento económico con baja inflación que contribuya a la recuperación de los salarios reales, la reducción en las tasas de interés y la expansión del crédito.
3. Crecimiento económico que asuma los retos del aumento en la demanda de empleos y de la inversión en capital humano (PND 2001-2006).

La dinámica de la economía global y doméstica llevó a que el crecimiento económico del país en su primer año de gobierno fuera de -0.6% , para el año 2002, de 0.1% ; en 2003, de 1.4% ; en 2004, de 4.3% ; en 2005, de 3% ; y en 2006, de 4.9% (cuadro 3), teniéndose un crecimiento promedio en estos años de 2.18% . En lo que corresponde al ingreso per cápita, continuó con exiguos avances, siendo en el 2001 de 6 952 dólares, en 2002 de 7 023, en 2003 de 6 673, en 2004 de 7 115, en 2005 de 7 894, y en 2006 de 8 666 dólares. En este último año en Estados Unidos el ingreso per cápita fue de 46 437 dólares, en Japón de 34 076 dólares y en Corea del Sur de 20 917 dólares (BM, 2016).

El crecimiento de la economía seguía siendo bajo en comparación con las necesidades de la propia estructura productiva y de la sociedad que cada año demanda más empleos para mejorar sus ingresos.

Para poder cubrir las necesidades de empleo entre los jóvenes que se incorporan al mercado laboral México debía crecer

a un mínimo de una tasa de 7% en su PIB, que le permitiera absorber a los más de 1 millón de jóvenes que se incorporaban cada año al mercado de trabajo. En este sentido, se presenta una mayor presión sobre el aparato productivo por el aumento de la población en edad de trabajar, así como por el incremento de la tasa de participación de las mujeres en la actividad productiva, la cual en el año 2000 y 2001 fue de 36.77%, para el 2002 de 36.78%, en el 2003 de 36.82%, en el 2004 de 36.89% y, para el 2005 de 37.03% (Murayama, 2006).

Ante ello, sigue latente la necesidad de fortalecer los procesos de la estructura productiva, así como la infraestructura, para lograr una mayor competitividad en la generación de bienes y servicios. El país ya cuenta con un equilibrio en las variables macroeconómicas, entre ellas la inflación que no superó el 6%, en el periodo de 2001 al 2006. Durante 2001 el nivel de precios creció en 4.4%; en 2002, 5.7%; en 2003, de 3.9%; en 2004, 5.2%; en 2005, 3.3% y, en 2006, 4.1% (Aguirre, 2016).

Como hemos mencionado en los párrafos anteriores, en México, en los años noventa y primer lustro del siglo XXI, se mantiene la estabilidad en variables macroeconómicas. De igual manera, se logra cerrar el año 2006 con una tasa de crecimiento en el PIB de 4.9%, lo cual hace suponer que las perspectivas de la economía en la sociedad mexicana tendrían una mejoría durante los años de 2007 al 2012 que corresponden al periodo de gobierno de Felipe Calderón. Es así, que durante este periodo se continúa con las políticas y estrategias:

1. Proceso de apertura comercial.
2. Crecimiento de la productividad
3. Mantener la estabilidad macroeconómica y fortalecer las finanzas públicas
4. Promover la competencia (PND, 2006-2012)

Conforme a los datos presentados en el cuadro 3, se tiene que en 2007 el crecimiento fue de 3.2%, lo cual refleja una caída de 1.7% respecto al año 2006, para 2008 la cifra es mucho menor y sólo logramos crecer en 1.4%, en 2009 y como consecuencia de la crisis económica en Estados Unidos que afecta a las prin-

cipales economías del mundo, en México la economía cayó en 4.7%, para el año 2010 se observa una recuperación, creciendo el PIB en 5.2%, en 2011 se alcanza el 3.9% y 2012, 4%. En promedio el crecimiento en los seis años de gobierno de Felipe Calderón es de 2.2%, cifra menor a la que se obtuvo con sus antecesores Vicente Fox, Ernesto Zedillo y Carlos Salinas, lo cual muestra que la política económica de mayor apertura con el exterior por sí sola no logra generar condiciones para aumentar la productividad y competitividad, e incrementar el PIB para estimular el empleo y el crecimiento en el ingreso per cápita.

Como la economía no logra tener tasas de crecimiento altas, el ingreso per cápita tiene un pobre desempeño, y no contribuye a la expansión del mercado doméstico, en 2007 el PIB per cápita es de 9 219 dólares, en 2008 de 9 578, en 2009 de 7 647, en 2010 de 8 851, en 2011 de 9 715, en 2012 de 9 703, es decir, llegamos a la segunda década del siglo XXI sin poder alcanzar los 10 000 dólares (cuadro 3). Por su parte, el ingreso de los habitantes de Estados Unidos, en 2012, llegó a los 51 456 dólares, para los de Japón alcanzó los 46 679 dólares. En Canadá fue de 52 737 dólares, y en Corea del Sur de 24 454 dólares (BM, 2015). Dichos datos muestran que existe una expansión en los mercados domésticos de estos países, mientras en México el mercado se empequeñece por el poco avance que se tiene en el ingreso per cápita que afecta los niveles de consumo, así como las potencialidades de crecimiento en los sectores productivos.

POSICIÓN DE MÉXICO EN LOS PILARES DE LA COMPETITIVIDAD DE 2009 AL 2015

En diciembre de 2012, terminó el periodo de gobierno de Felipe Calderón, e inició la gestión de Enrique Peña Nieto (2012-2018), en el cual se han impulsado importantes reformas que pretenden transformar la estructura productiva con niveles más altos de competitividad, entre ellas la reforma educativa, reforma política y energética. Sin embargo, en los tres años

que van de gobierno, se observa que el crecimiento del PIB sigue teniendo un comportamiento errático, en 2013 el PIB creció en 1.4%, en 2014 en 2.2% y en 2015 en 2.5%, cifras que no contribuyen al incremento del nivel de ingresos de la sociedad mexicana, que en 2013 sólo alcanza los 10 172 dólares, para 2014 logra 10 325 dólares y en 2015 llega a los 9 445 dólares (cuadro 3). Con dichos números no se fortalece la demanda doméstica que pueda estimular el crecimiento de la oferta en los sectores productivos, con lo cual más jóvenes pertenecientes a la Población Económica Activa no podrán contribuir al crecimiento de la riqueza del país por tener que engrosar las cifras del desempleo.

Concentrarse en la estabilidad de las variables macroeconómicas proporciona certidumbre a diversos actores económicos, sobre todo a los que cuentan con un capital suficiente, pero ello no conduce necesariamente al fortalecimiento de la competitividad de todos los sectores de la estructura productiva. En este contexto, México al igual que no puede despegar en el incremento de los ingresos de la sociedad, también se observa con pocos avances en los doce pilares que conforman la competitividad de acuerdo con el Foro Económico Mundial (cuadro 4).

Cuadro 4. México, posición en los pilares de la competitividad de 2009 a 2015

Pilares de la Competitividad	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Instituciones	98	106	103	96	96	102
Infraestructura	69	75	66	68	64	65
Ambiente macroeconómico	28	28	39	40	49	53
Salud y educación básica	65	70	69	68	73	71
Educación superior y capacitación	74	79	72	77	85	87
Eficiencia en mercados de bienes	90	96	84	79	83	86
Eficiencia en mercado laboral	115	120	114	102	113	121
Desarrollo de mercado financiero	73	96	83	61	59	63
Preparación tecnológica	71	71	63	72	74	79
Tamaño de mercado	11	12	12	12	11	10
Sofisticación empresarial	62	67	56	44	55	58
Innovación	78	78	63	56	61	61

Fuente: Elaboración propia con datos The Global Competitiveness Report 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, y World Economic Forum, 2016.

En el cuadro 4 puede observarse que México tiene una mejor posición en el tercero y décimo pilar de la competitividad, los cuales corresponden al ambiente macroeconómico, así como al tamaño de mercado, y como fue mencionado en párrafos precedentes, las estrategias de la política económica de mayor apertura con el exterior, al igual que el control del déficit en cuenta corriente, contribuyen en lograr estabilidad en las variables macroeconómicas. Pero ello no muestra un impacto favorable en la competitividad de la estructura productiva que se encuentra vinculada con los pilares de la competitividad como son las instituciones, infraestructura, salud y educación básica, la educación superior y la capacitación, la eficiencia en los mercados de bienes, la eficiencia en el mercado laboral, desarrollo de mercado financiero, la preparación tecnológica, la sofisticación empresarial y la innovación, en los cuales la posición de México se encuentra por arriba del lugar 50.

El contar con pilares de la competitividad endebles como son las instituciones, la infraestructura, la educación, la preparación tecnológica, la sofisticación empresarial y la innovación, muestra que la economía mexicana continuará con erráticos comportamientos en lo que corresponde al crecimiento económico y en los niveles de ingreso, por no contar con un soporte real que fortalezca los procesos de la estructura productiva, y ello se refleja en la posición global que tiene México en los niveles de competitividad (cuadro 5).

Cuadro 5. México, ubicación en el Índice Global de Competitividad (2008-2015)

País	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Índice Global de Competitividad	60	60	66	58	53	55	61
Requerimientos básicos	60	59	66	67	63	63	69
Potenciadores de la eficiencia	55	55	61	53	53	55	60
Factores de innovación y sofisticación	70	67	69	55	49	55	59

Fuente: Elaboración propia con datos The Global Competitiveness Report 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015 y World Economic Forum, 2016.

En el cuadro 5 puede apreciarse que en el índice global de la competitividad México siempre tiene posiciones por arriba del lugar 50 y en el año 2015 la ubicación fue en el lugar 61. Lo anterior, como resultado del pobre desempeño que se tiene en los requerimientos básicos necesarios para crear bases sólidas en la estructura productiva, los cuales coadyuven con los potenciadores de la eficiencia económica, y de igual manera contribuyan con los factores de la sofisticación e innovación empresarial, teniendo modificaciones constantes en los procesos de producción, para ofertar bienes y servicios altamente competitivos que estimulen el crecimiento de la economía, así como el ingreso de las familias.

CONCLUSIONES

El crecimiento económico es determinado por fuerzas endógenas, entonces los países pueden aspirar a mejorar sus niveles de producción y de ingreso, por medio de políticas que apoyen el desarrollo de cadenas productivas, así como el financiamiento de procesos de vanguardia que estimulen la función de producción, y se acumulen más conocimientos en la generación de bienes y servicios que se ofertarán en diferentes mercados.

La teoría institucional con sus aportaciones hace ver que las naciones que cuentan con un conjunto de reglas y procedimientos de aceptación y cumplimiento maximizan la riqueza de sus entes económicos y sociales. El crecimiento económico, necesita en su dinámica la intervención de instituciones que con políticas establezca condiciones para que se transforme la estructura productiva y se incrementen las habilidades tecnológicas, obteniendo beneficios en el corto, mediano y largo plazos.

Las instituciones proporcionan una estructura a la vida diaria, permiten a las sociedades reducir costos y disminuir la incertidumbre, produciendo beneficios colectivos a partir del comportamiento coordinado y cooperativo de los individuos, quienes maximizan su riqueza, al cumplir reglas y procedimientos de aceptación delineados por las instituciones. Las políticas

encaminadas a dinamizar el crecimiento económico, la competitividad y el ingreso, permiten estabilizar las variables macroeconómicas como la inflación, pero hace falta que ésta coadyuve en incrementar los niveles de producción para favorecer el ingreso per cápita de los mexicanos que se encuentra por debajo de los 15 mil dólares, mientras sus socios comerciales como Estados Unidos rebasan los 40 mil dólares anuales durante los primeros años de la segunda década del siglo xxi, haciendo con ello crecer el mercado y convirtiéndose en impulsores del crecimiento de la actividad económica en las diferentes áreas que conforman la estructura productiva de un país.

Para transformar la estructura productiva en un país es importante la intervención de instituciones que promuevan e inviertan en infraestructura, para incrementar las capacidades y potencialidades de sus empresas, innovando y creando bienes que coadyuven a elevar las tasas de crecimiento económico y del ingreso.

En México las políticas implementadas durante los años setenta, ochenta y noventa carecieron de integración y orientación estratégica, para transformar la estructura económica e incrementar las habilidades tecnológicas de la sociedad en favor de los procesos productivos de las empresas.

La falta de integración de la política económica con las otras políticas públicas requeridas para el desarrollo del país, así como la escasa modernización de la estructura económica, son reflejo de lo que se ha dejado de hacer en México, para avanzar en los niveles de competitividad y por ello el país no puede pasar a ocupar mejores posiciones de acuerdo con el reporte global del Foro Económico Mundial.

Las políticas económicas de intervención y de poca intervención de las instituciones en las actividades económicas permiten una paulatina transformación de la estructura productiva, que contribuye en el crecimiento del PIB, pero dicho crecimiento no ha logrado impactar positivamente en el incremento del ingreso per cápita del grueso de la población mexicana. Por lo que las instituciones deben seguir trabajando con políticas y estrategias que proporcionen reglas que den certidumbre a

todos los actores, para contar con una estructura productiva, que incentiva la vinculación con las empresas que poseen más capital y, por ende, procesos de vanguardia. Pero sobre todo que le permitan orientarse a la función sustantiva de desarrollar los recursos humanos, la ciencia y la tecnología necesarias, para crear condiciones de competitividad de largo plazo, impactando en el crecimiento del PIB, así como del ingreso per cápita.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Aguirre Botello, M. (2016). *Super Tabla Bicentenario México 1810-2015*. Disponible en <<http://www.mexicomaxico.org/Voto/super.htm>>.
- Baillet, Á. (1993). “La evolución de los ingresos del sector público: 1983-1988”, en Carlos Bazdresch, Nisso Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lusting (comp.), *México, auge, crisis y ajuste*. México: El Trimestre Económico FCE, pp.25-87.
- Banco Mundial (2016). *Indicadores*. Disponible en <<http://datos.bancomundial.org/indicador>>
- Becker, S. G. (1987). *Teoría Económica*. México: FCE.
- Bowen, H. R. (1978). *Hacia una economía social*. México: Gernika.
- Bravo Aguilera, L. (1993). “La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana”, en Carlos Bazdresch, Nisso Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lusting (comp), *México, auge, crisis y ajuste*. México: El Trimestre Económico FCE, pp. 317-346.
- Calva, J. L. (2001). *México más allá del Neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*. México: Plaza y Janés.
- Cordera, R. y J. Ayala (1993). “Estado y privatización: Una aproximación a la experiencia mexicana”, en Carlos Bazdresch, Nisso Bucay, Soledad Loaeza y Nora Lusting (comp), *México, auge, crisis y ajuste*. México: El Trimestre Económico FCE, pp. 241-276.
- El Financiero (2016). México crece 2.5% en 2015. Disponible en <<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-de-mexico-crecimiento-4t15-2015-inegi.html>>.

- El Financiero, (2016). PIB per cápita de México cae 12.8% en 2015. Disponible en <<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-per-capita-de-mexico-cae-12-en-2015.html>>.
- El Universal (2016). Disponible en <<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/pib-de-mexico-crecimiento-4t15-2015-inegi.html>>.
- Flores Salgado, J. (2007). *La política comercial en México, 1988-1994: Efectos y opciones*. Disponible en <<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>>.
- Gil Díaz, F. y Ramos Tercero, R. (1988). “Lecciones desde México”, en M. Bruno, G. Di Tella, R. Dornbusch y S. Fischer (comp), *Inflación y Estabilización: La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*. México: El Trimestre Económico FCE, pp. 425-457.
- Grossman, G. y E. Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge: MIT Press.
- INEGI (2016). Economía. Disponible en <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=23824>>.
- _____. (2016). Estadísticas históricas de México. Disponible en <<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/chm2014.exe/CIO50150>>.
- Jones, C. (2000). *Introducción al crecimiento económico*. México: Person Educación.
- Licona Michel, A. (2014). “Política económica y crecimiento en México: cinco sexenios en busca de la estabilidad”, en *Revista Equilibrio Económico*, 10(1), pp. 97-122. Disponible en <<http://www.equilibrioeconomico.uadec.mx/descargas/Rev2014/Rev14Sem1Art4.pdf>>.
- Licona Michel, A. y J. E. Rangel Delgado (2014). “Pilares de la competitividad, educación superior, nuevas tecnologías y empleo en Corea del Sur y México”, en *Análisis Económico*, 28 (69). Disponible en <<http://www.redalyc.org/pdf/413/41331033005.pdf>>.
- Murayama, C. (2006). “La economía estancada”, en Adolfo Sánchez Rebolledo (comp.), *¿Qué país nos deja Fox? Los claroscuros del gobierno del cambio*. México: Norma, pp. 105-132.

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- OECD Factbook (2007). Economic, Environment and social statistics. Disponible en <http://www.oecd.org/site/0,2865,en_21571361_34374092_1_1_1_1_1,00.html> y <http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364>.
- Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 (1989), México: Presidencia de la República.
- Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. Disponible en <<http://sftp.conafe.edu.mx/UPC/Documentos/PND.pdf>>.
- Romer, P. (1986). “Increasing returns and long-run growth”, en *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.
- Romer, P. (1994). “The origins of Endogenous Growth”, en *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), pp. 3-22. Disponible en <<http://www.compilerpress.atfreeweb.com/Anno%20Romer%20The%20Origins%20of%20Endogenous%20Growth%20JEP%201994.htm>>.
- Salinas de Gortari, C. (2000). *México, un paso difícil a la modernidad*. México: Plaza Janés.
- Thirlwall, P. A. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico, un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. México: FCE.
- Veblen, T. (1963). *Teoría de la clase ociosa*. México: FCE.
- Villarreal, R. (1990). “The Latin American Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region?”, en Gary Gereffi and Donald L. Wyman (ed.), *Manufacturing Miracles Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. EUA: Princeton University Press, Princeton, New Jersey, pp. 292-320.
- Villarreal, R. (1998). *Hacia una nueva economía de mercado: Institucional y participativa. El reencuentro del Mercado Institucional con el Estado Reformado y la Sociedad Participativa*. Disponible en <<http://www.bibliojuridica.org/libros/1/95/9.pdf>>.
- World Economic Forum (2016). Reports. Disponible en <<https://www.weforum.org/reports>>.

Zedillo Ponde de León, E. (1996). Presentación del Programa de Desarrollo Educativo 1995-2000. Disponible en <<http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/disc/ene96/12ene96.html>>.

Capítulo 14. La agricultura del estado de Colima a 20 años del TLCAN. Del paraíso prometido a la crisis económica y social. Una estrategia fallida

Saúl Martínez González¹

INTRODUCCIÓN

Con el Tratado de Libre Comercio, signado en 1994, México se tornó más dependiente del mercado exterior para abastecer los alimentos que consume, se estima que actualmente la dependencia alimentaria en nuestro país es de 42% (*La Jornada*/16/nov/2013No.74). La superioridad de la productividad y los altos subsidios que reciben los productores norteamericanos provocaron la entrada de grandes volúmenes de importación de alimentos más baratos, pero fuertemente subsidiados, entre ellos el maíz. Durante este periodo se estima que la producción nacional de granos cayó 12%, la ganadería nacional se redujo y aumentó 33% las importaciones de carnes rojas agudizando aún más la disminución del hato ganadero.

Según cifras de Cerda (2014) durante el TLCAN se dejaron de cultivar millones de hectáreas que no eran competitivas en el comercio internacional, lo cual provocó la migración de 5

¹ Universidad de Colima.

millones de campesinos a las ciudades y como trabajadores migrantes a Estados Unidos. Debido a lo anterior, el autor afirma que se perdieron 4 millones de empleos desde 1994, de ellos casi un millón se relaciona con granos básicos.

También señala que antes del tratado (1993) México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el 2012 se estimó una importación de 40 millones de toneladas, es decir, cinco veces más. La seguridad alimentaria se ha perdido en alimentos básicos, ya que el país importa 95% de la soya que se consume, 58% del arroz, 49% del trigo, 40% de la carne y 40% del maíz (Cerdeña, 2014).

Otras fuentes afirman que las importaciones de maíz aumentaron de 1 425 millones de toneladas en 1991 a 8.7 millones en 2011. (Apendini, 2013; Gómez, 1993), actualmente las importaciones mexicanas de productos agropecuarios superaron los 20 mil millones de dólares y el déficit en la balanza comercial es mayor a 4 mil millones de dólares. Las importaciones de maíz en México aumentaron de 396 mil toneladas en 1992 a 9.8 millones de toneladas en el año 2012 (*La Jornada*/14/abril/2012), es decir, casi veinticinco veces. El impacto social para los productores y sus familias es dramático ya que, para los 3 millones de pequeños productores de maíz, el precio cayó 66 % debido a las importaciones de este grano provenientes de Estados Unidos, que representaron un aumento de 400 por ciento (Nadal Alejandro, 2014).

La trascendencia que tiene el análisis de las importaciones agrícolas es porque desplaza a la producción interna y como consecuencia genera desempleo rural, indudablemente el sector más vulnerable ha sido el de los pequeños productores de maíz en todo el país. Un estudio realizado por Center for Economic and Policy Research, afirma que el Tratado tuvo un severo impacto en el empleo del sector agrícola, debido a que EUA subsidia el maíz y otros productos, acabando así con miles de familias de agricultores en México. Este estudio revela, también, que entre 1991 y 2007, hubo 4.9 millones de familias de agricultores mexicanos desplazados; mientras que el trabajo estacional en las agroindustrias de exportación se incrementó

en cerca de 3 millones. Esto significó una pérdida neta de 1.9 millones de puestos de trabajo del desarraigo de la población y un proceso acelerado de proletarianización rural (Center for Economic and Policy Research, 2014).

EFFECTOS DE TLCAN EN LA AGRICULTURA DE COLIMA

Los efectos del TLCAN fueron diferentes en los diversos estados del país, en el caso de Colima la producción de maíz y sus productores prácticamente desaparecieron desde la entrada del acuerdo. La producción y exportación de frutales que supuestamente tendrían ventajas comparativas y se verían fuertemente beneficiadas y entrarían al mercado de Estados Unidos y Canadá como una alternativa de expansión de la producción, empleo y exportaciones en el estado; en la realidad su impacto ha sido muy reducido en algunas frutas que se esperaba un gran impacto, no solamente no se incrementaron las exportaciones de éstos, sino que actualmente se encuentran en crisis como es el caso del melón, el mango, el plátano. Lo anterior tiene como explicación la fuerte competencia interna que ocurre al interior del país entre las regiones productoras por exportar, que provoca una sobreoferta y caída de los precios internos.

Un análisis retrospectivo nos permite identificar cómo ha cambiado la estructura agrícola en el estado desde la firma del Tratado de Libre Comercio. El sector agrícola del estado se caracteriza por la producción de frutas y hortalizas en forma predominante. Por tradición histórica el estado de Colima se ha distinguido desde la década de los sesentas por una producción frutícola tropical sustentada en los cultivos de limón, palma de coco, plátano y posteriormente se incorporaron (década de los ochenta) mango, tamarindo y recientemente el papayo y otros frutales exóticos, donde Colima ocupa un lugar destacado en el contexto nacional.

Las previsiones por parte de los actores locales acerca del TLC fueron poco o casi nada analizadas por las organizaciones de productores, académicos y actores políticos, ya que su atención, en ese momento, estaba puesta en las elecciones locales

que se realizarían ese año, así como las elecciones presidenciales donde participaba Luis Donaldo Colosio como candidato del Partido Revolucionario Institucional y que fue asesinado en el mes de marzo. Por otra parte, el levantamiento armado ocurrido en el estado de Chiapas en enero de 1994, opacaron la importancia del Tratado en el estado.

El entorno económico y social de ese año, 1993, previo al TLC, en Colima, era de una crisis económica severa, falta de liquidez, empresas en quiebra y endeudadas, y un gran problema económico de los productores agrícolas cuya principal preocupación eran las carteras vencidas por deuda de créditos; problemas de la tierra con la modificación al artículo 27 constitucional con el programa Procede. El ingenio Quesería pasaba por fuertes problemas financieros y se anunciaba que estaba a punto de cerrar. Éstas eran las condiciones del estado de Colima previo al TLC.

En torno a las respuestas de los actores sociales sobre el Tratado, el secretario de la Confederación Nacional Campesina (CNC) declaraba que “se desconocen aspectos fundamentales del TLC”. La Unión Agrícola de Productores Diversos del Estado de Colima en voz de su dirigente afirmaba que “el TLC esta próximo y no sabemos qué plantar [...] debemos diversificar cultivos y no sólo producir limón ya que el coco está en crisis” (*Diario de Colima*/4/abril/1993). En contraparte, el presidente de los empacadores de limón de Tecomán afirmaba que era improcedente el cambio de cultivos como una alternativa para que el campo saliera de la crisis. (*Diario de Colima*/1/mayo/1994).

Por su parte, el dirigente de la Unión Agrícola de Productores de Limón del estado de Colima aseguró que se preparaban para el TLC, para lo cual celebrarían una reunión regional con los estados productores de limón donde se pretende ganar mercados nacionales e internacionales, aunque nunca se conocieron las acciones concretas (*Diario de Colima*/22/abril/1994). Mientras que el gobernador del estado Carlos de la Madrid Virgen advierte que “augurios optimistas por el TLC, pero los efectos no serán inmediatos ni espectaculares” a su vez, su

secretario de Desarrollo Rural afirmó que “se analizará y realizarán estudios para participar más fuertemente en lo que será el TLC con los productos agrícolas que se exportan” (*Diario de Colima*/23/noviembre/1993). Las anteriores notas aparecidas en los periódicos locales muestran que el TLC no era un tema de importancia local, pero también que no se previeron los impactos que tendría en los sectores económicos, ni mucho menos se analizó o se puso a debate entre académicos, organizaciones y gobierno.

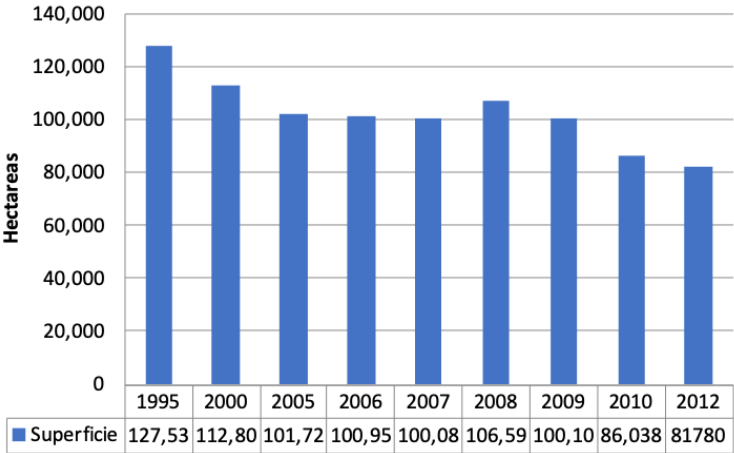
A veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) del total de la superficie estatal, sólo la sexta parte de su territorio se destina a la producción agrícola, es decir, 86 038 has (Sagarpa, 2010); de esta superficie cultivada, 61% se destina a la producción de frutales, 5.2% a la producción intensiva de hortalizas, 13.9% para cultivos industriales y sólo 19.3% a la producción de granos básicos y que éstos antes de Tratado (TLCAN) representaban 37% de la superficie total cultivada en todo el estado.

Lo anterior es una evidencia del retroceso provocado por la liberalización de la agricultura desde la firma del Tratado, ya en lugar de incentivarse la agricultura, ésta ha venido perdiendo importancia en la economía y en la generación de empleos en el medio rural, por el contrario, como se mostrará más adelante, ha generado desempleo, pobreza, marginación y migración hacia la ciudad y a Estados Unidos.

Este padrón de producción estatal de especialización en frutales se reforzó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de México con los países socios a partir de 1994, ya que los granos básicos, según las predicciones para México, no tendría ventajas comparativas por lo cual dejarían de cultivarse, a cambio de abastecerse con importaciones más baratas provenientes de Estados Unidos. Según algunos estudios (Martínez, 1994), el caso de Colima seguiría este mismo padrón de producción y comercio, de acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas, el estado se especializaría en la producción de frutas y hortalizas.

En Colima estas predicciones se hicieron realidad, ya que las estadísticas y la evolución de la estructura agrícola así lo demuestran. En general, la agricultura del estado se redujo al disminuir su frontera agrícola en más de 45 mil has que se dejaron de producir desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, ya que la frontera agrícola paso de 127 539 has en 1995. Actualmente es de únicamente 81 780 has (IV Informe de Gobierno, 2013). El caso más grave es el de los granos básicos, en 1995, la superficie dedicada a éstos era de 47 367 has, lo que representaba 37% de la superficie total cultivada en la entidad, donde el maíz ocupaba 85% de la superficie de granos básicos.

Gráfica 1. Colima. Superficie total cosechada

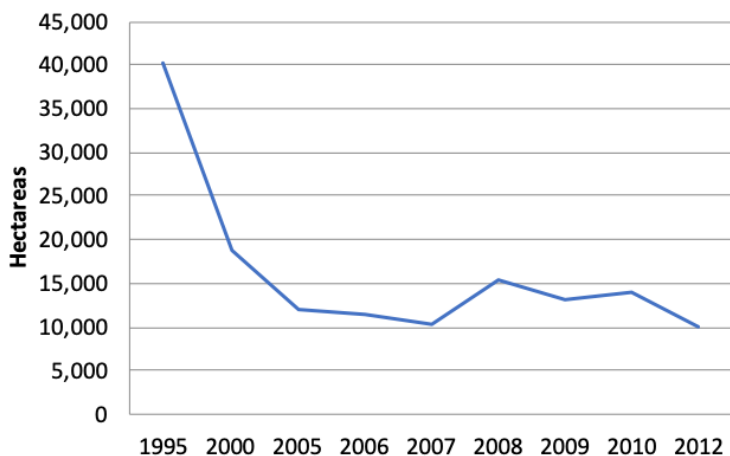


Fuente. Elaboración propia con datos de Sagarpa. Informes de Gobierno del Estado de Colima. Anexos estadísticos.

Durante este periodo la superficie dedicada al cultivo de granos se redujo a una tasa promedio anual de -12.1% , al pasar de 47 367 has (1995), a sólo 12 939 has en el año 2013, esto es, una reducción de 34 428 has en el periodo. Esta reducción se refleja en la producción de maíz, que representaba la mayor proporción de área dedicada a este cultivo, principalmente de temporal que, al reducirse los precios en el mercado y los subsidios por parte del gobierno, dejaron de sembrarse, provocando desempleo en el medio rural y la expulsión de esta población hacia los centros urbano- industriales. En el caso del maíz, la

superficie cosechada se redujo a una tasa de -16.7% anual, que pasó de 40 314 has, en 1995, a solamente 10 017 has, en 2012 (ver gráfica 2).

Gráfica 2. Colima. Comportamiento de la superficie cultivada de Maíz. 1995-2012



Fuente: Elaboración propia con datos de Sagarpa.

En el otro extremo se encuentran los cultivos comerciales que tendrían ventajas comparativas y que se localizan en zonas irrigadas de la costa del estado, principalmente en los municipios de Tecomán, Armería y Manzanillo. En esta región costera se localizan los cultivos frutícolas y hortalizas que se esperaba, después del TLCAN, un incremento en la superficie, producción y rendimientos de éstos que contaban con ventajas comparativas en el padrón de libre comercio y en consecuencia podrían conquistar y/o consolidarse el mercado internacional a través de las exportaciones.

Sin embargo, sucedió lo contrario, las estadísticas muestran que desde 1995 hasta 2013, la superficie de frutales disminuyó a una tasa promedio anual de -1.7% , al pasar de 66 398 has a 47 067 has durante el periodo señalado, es decir, una reducción de más de 19 331 has (IV Informe de Gobierno de Estado, 2013). En el caso del coco, la apertura comercial inició antes del

TLC, ya que desde 1986 se eliminaron las tarifas arancelarias a la importación de aceite de coco, por lo que ya no fue rentable esta actividad, ocasionando el derribo de grandes extensiones de plantaciones en la región. Según las estadísticas en 1985 había en el estado 33 mil has cultivadas de palma, que generaban una producción de 47 637 toneladas de copra anualmente y que se cotizaba en 135 000 pesos la tonelada, en consecuencia, significaba un ingreso a la región de más de 6 430 millones, actualmente solamente existen 15 632 ectáreas (*El Comentario*, 2014; Sagarpa, 2013).

Entre los cinco cultivos más importantes tres de ellos redujeron la superficie cosechada; el limón disminuyó a una tasa promedio anual de -1.8% , el coco lo hizo en -2.3% y el mango prácticamente no creció al presentar una tasa negativa de 0.8% . Mientras que se observa un estancamiento en plátano y únicamente un crecimiento en la superficie de tamarindo que ocupa una superficie reducida (ver cuadro 1). El análisis anterior es importante porque refleja nítidamente el desempeño del sector agrícola más dinámico en la entidad, el cual sería beneficiado con el Tratado de Libre Comercio firmado en 1994, además, por el peso relativo que tienen los frutales en la superficie total del estado, ya que representan el 61% de la superficie total cosechada.

En el caso de los cultivos industriales, como la caña de azúcar, se observa que durante el periodo se duplicó la superficie cultivada, al pasar de 7 779 has en 1995, a 14 611 has en 2012. Sin embargo, en los últimos tres años se ha presentado una tendencia decreciente de los precios que se rigen con el mercado ocasionando inconformidad y movilizaciones de los productores mexicanos en todo el país debido a los bajos precios pagados por los ingenios. Consideran que TLCAN es la causa principal de la caída de los precios, ya que argumentan que las importaciones de jarabe de alta fructuosa obtenido del maíz y procedente de Estados Unidos ha provocado una sobreoferta de azúcar de caña en el mercado nacional. Se estima que 70% del consumo de edulcorantes de la industria alimentaria mexicana son importaciones de fructuosa procedentes de EUA y

sólo 30% es suministrada por la industria cañera, debido a que la frutuosa tiene mayor concentración y es más barata que el azúcar, razón por la cual, la frutuosa ha desplazado al azúcar en el mercado nacional.

Cuadro 1. Colima. Comportamiento de la superficie cosechada por cultivos.1995-2012. (Hectáreas)

Sector	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	Tema
Granos básicos	47 367	23 734	16 274	16 025	14 722	19 868	17 594	16 640	12 939	-6.7
Maíz	40 314	18 734	11 964	11 377	10 412	15 334	13 248	14 062	10 017	-6.7
Frijol		67	31	17	22	22.5	57.5	50	48	
Arroz	2 644	3 366	2 742	3 194	3 144	3 111	2 761	2 193	2 679	-1.2
Sorgo	4 409	1 567	1 537	1 437	1 144	1 401	1 483	2 348	1 895	-4.1
Frutales	66 398	67 217	66 356	63 731	63 159	65 618	73 289	52 940	47 067	-1.5
Limón	26 807	29 700	30 350	29 309	28 949	29 086	28 322	20 168	19 320	-1.8
Mango	4 742	4 417	4 050	3 680	3 751	3 554	3 764	4 151	3 053	-0.8
Plátano	4 711	5 433	5 718	5 645	5 468	5 699	5 417	4 934	4 254	0.3
Coco	27 769	24 449	22 767	21 452	21 048	19 838	19 391	19 354	15 632	-2.3
Tamarindo	1 762	1 914	2 207	2 096	2 274	2 797	2 767	2 310	1 915	1.8
Papaya	710	512	516	676	816	3 314	970	773	1 285	0.5
Otras frutas	103	792	1 264	873	83			#	11 608	18
Hortalizas	1 855	6 018	8 749	8 769	11 549	10 150	9 220	4 480	4 657	6
Melón	950	2 609	1 151	575	870	923	1 028	878	353	-0.5
Sandía	541	1 385	684	851	1 030	1 030	1 065	1 089	956	4.7
Chile	222	787	508	574	418	462	428	545	466	6.1
Pepino	50	141	421	379	444	512	317	235	340	10.8
Jitomate	46	364	532	636	694	653	338	256	191	12.1
Otras hortalizas	46	732	5 453	5 754	8 093			1 477	2 542	26
Industriales	9 842	9 047	10 177	11 225	10 659	10 957	11 396	11 978	17 117	1.3
Caña de azúcar	7 779	8 819	7 732	8 776	8 500	8435	8 697	9 346	14 611	1.2
Café cereza	2 063	2 228	2 445	2 449	2 519	2522	2 699	2 633	2 506	1.6
TOTAL	127 539	112 803	101 724	100 956	100 089	106 593	100 103	86 038	81 780	-2.5

Fuente: INEGI Anuarios Estadísticos del Estado de Colima.

Nota. En el total se excluyen las praderas por ser esquimos para el ganado y no ocupar superficie apta para la agricultura, sino para la ganadería.

Otras hortalizas se incluyen: berenjena, calabacita, camote, cebolla, chile, cilantro, jícama, ejote, tomate verde, elote, además de maíz y sorgo forrajero.

Otras frutas se incluyen: Aguacate, carambolo, ciruela, durazno, granada, guanábana, jaca, leucaena, lima, mamey, naranja, piña, tángalo, tangerina, toronja, zapote, zarzamora en pequeñas superficies.

Por otra parte, la superficie dedicada a la producción de hortalizas se ha incrementado significativamente al crecer a una tasa de 6.0 % anual durante el periodo de 1995 a 2010 el incrementarse de sólo 1 855 has a 4 480 has, es decir, se incrementaron en solamente 2 625 has. Sin embargo, esta superficie sólo representa una parte muy pequeña de la superficie total cosechada, ya que no rebasa actualmente 6%. Esta actividad se caracteriza por un alto grado de capitalización, tecnología de punta, grandes riesgos agronómicos y financieros y sólo es alternativa viable para agricultores de gran capacidad financiera que pueden soportar las fuertes fluctuaciones de los precios o de organizaciones sólidas de los productores que permitan enfrentar los grandes riesgos, situación inexistente en el estado.

Lo anterior ha significado una fuente de empleo temporal en la producción de hortalizas, aunque se desconoce el impacto real, se caracteriza por el empleo de fuerza de trabajo poco calificada de jornaleros agrícolas migrantes procedentes de otros estados del país, principalmente de Guerrero, Michoacán y no son una alternativa real para los productores locales, por el contrario, los bajos salarios pagados y el empleo de tecnología cada vez más mecanizada en el campo tienen un efecto depresivo en el mercado de trabajo local.

Los resultados de un análisis sobre las predicciones de los efectos económicos del TLC en la agricultura del estado de Colima (Martínez, 1994), utilizando un modelo estadístico, concluía que “bajo las tecnologías actuales el arroz, el maíz, el frijol, la caña de azúcar y el sorgo no tendrían viabilidad en el mediano plazo frente al proceso de liberalización comercial y de retiro de subsidios a los factores domésticos”. En este estudio refería que los granos básicos mencionados que ocupaban 36 853 has, equivalentes a 50.5% de la superficie total cultivada en el estado, los impactos económicos tendrían un efecto desastroso en la oferta agrícola y en el empleo en el medio rural. Sin embargo, a pesar de que se publicaron estos resultados, el gobierno estatal ignoró estas predicciones que ahora son una realidad irrefutable que se ha traducido en un grave problema social, no solamente por la pobreza, el desem-

pleo y la migración generada, sino también porque el medio rural es un campo donde se desarrolla la violencia y el narcotráfico.

IMPACTO SOCIAL

El impacto social que ha tenido el Tratado ha sido devastador, en 1992 había en Colima un total de 8 425 productores de granos, principalmente maíz, distribuidos en los diez municipios del estado, actualmente se estima en 1 200 (Seder, 2013). Los más afectados han sido los pequeños productores que cultivan bajo condiciones de temporal (ciclo primavera-verano) que representaban 82% del total. La población ocupada en el campo, sector primario, emigró hacia las ciudades, lo cual se expresó en la caída de la población ocupada en el sector agropecuario que representaba 23.9% (32 011 trabajadores) en 1990, para el año 2010, representó 13.3% (36 605 has) como se puede verificar en el cuadro 1, los municipios de Manzanillo, Tecomán y la Zona Metropolitana de Colima-Villa de Álvarez son los principales polos de atracción del resto de los seis municipios del estado, que son las principales regiones expulsoras de fuerza de trabajo.

Cuadro 2. Colima. Población ocupada y su distribución porcentual según sector de actividad económica para cada municipio, 2010

Población ocupada por sector								
Municipio	Económicamente activa	Primario	%	Secundario	%	Terciario	%	No especificado
Armería	12 966	5 255	40.53	2 491	19.21	5 214	40.21	6
Colima	65 382	2 870	4.39	12 442	19.03	49 893	76.31	177
Comala	8 753	2 075	23.71	2 241	25.60	4 406	50.34	31
Coquimatlán	7 977	2 789	34.96	1 408	17.65	3 754	47.06	26
Cuauhtémoc	10 835	2 467	22.77	2 590	23.91	5 695	52.56	83
Ixtlahuacán	2 340	1 076	45.98	406	17.35	854	36.5	4
Manzanillo	73 106	4 576	6.26	13 218	18.08	54 976	75.2	336
Minatitlán	2 958	864	29.21	894	30.22	1 155	39.04	45

Población ocupada por sector								
Municipio	Económicamente activa	Primario	%	Secundario	%	Terciario	%	No especificado
Tecomán	48 668	14 766	30.34	7 038	14.46	26 651	54.76	213
Villa de Álvarez	55 980	1 858	3.32	10 144	18.12	43 569	77.83	409
Total	288 965	38 605	13.36	52 880	18.30	196 178	67.89	1 329

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010.

Los datos hablan por sí mismos, el empleo en el sector agropecuario creció únicamente 0.9% entre 1990 y 2010 (INEGI), es decir, no se crearon empleos en diez años, mientras que la población económicamente activa aumentó en 3.9%. La evidencia del éxodo rural hacia las ciudades se pone de manifiesto cuando comparamos el crecimiento del empleo en las principales ciudades urbanas del estado, el municipio de Colima creció a una tasa promedio anual de 2.9%; Manzanillo lo hizo en 4.7% y Tecomán en 3.3% sorprendentemente, Villa de Álvarez creció a una tasa de 7.9% anual. Mientras que en el resto de los municipios la población disminuye o en el mejor de los casos se encuentra prácticamente estancada.

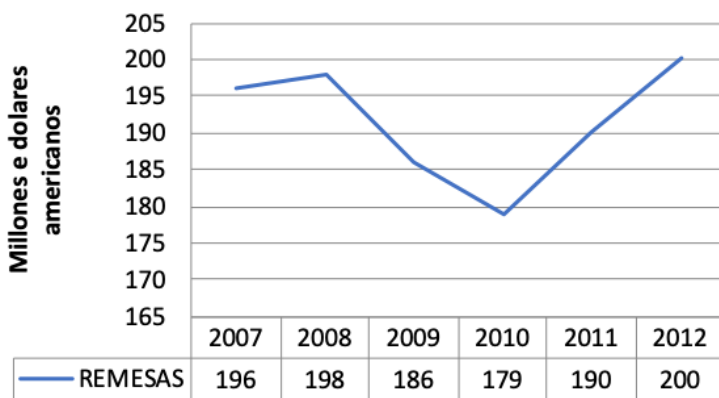
La población rural se desplazó hacia las zonas metropolitanas de Colima y Villa de Álvarez, principalmente a este último municipio, por la baja renta del suelo urbano con respecto a la ciudad capital. Esta población rural también se dirigió en búsqueda de trabajo y mejores condiciones de vida a Manzanillo como segundo destino y Tecomán como tercer destino en el mercado de trabajo local. Estos tres centros son los más activos como receptores de la migración rural. No sólo eso, la pobreza rural ha sido el principal detonador de la violencia, desigualdad y marginación en el medio rural.

El desempleo y la pobreza de la población rural se expresa en el desplazamiento, éxodo rural, de esta población hacia los tres polos urbanos del estado de Colima en búsqueda de empleo y de mejores condiciones de vida. La migración rural es también uno de los resultados del Tratado de Libre Comercio signado en 1994 y sobrevive gracias a las remesas que envían

los familiares que se han desplazado a trabajar a los Estados Unidos. Según datos oficiales, se estima que los braceros enviaron 190 millones de dólares a 12 mil familias de Colima en 2013, de manera quincenal o mensual estas familias colimenses reciben de 200 a 300 dólares por mes, en promedio lo que les permite permanecer en sus lugares de origen (*Diario de Colima*/6/diciembre/2013).

En datos más recientes el gobierno reconoce que en Colima 34% de sus habitantes viven en la pobreza, es decir, 237 mil colimenses, de ellos 27 mil viven en pobreza extrema (Coneval, 2013). En las últimas dos décadas el deterioro de las condiciones de vida de la población rural se expresa en múltiples formas, migración, incremento de la pobreza, reducción de la población rural, desempleo, etc. Este fenómeno se manifiesta en todo el territorio nacional, ya que según un estudio realizado por el Coneval y UNICEF (*Ecos de la Costa*/30/abril/2014) 78.5% de la población indígena de niños en México es pobre.

Gráfica 3. Colima. Comportamiento del ingreso de remesas. 2007-2012*



Fuente. Elaboración propia con datos de Oficina de atención a migrantes.

*Para el año 2012 los datos son estimaciones de la propia fuente.

Es interesante observar la distribución de la población pobre en el estado, ya que paradójicamente, dicha población se encuentra en los municipios de mayor dinamismo económico en

la agricultura, como es el caso de Tecomán y Armería, municipios en donde se encuentra la agricultura de riego y los *clústers* de limón y coco que sufrieron una gran disminución de la superficie desde que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio, pero también donde la población que trabaja en el sector primario es mayoritaria. En estos dos municipios la población ocupada en este sector es de 30 y 40% respectivamente.

Cuadro 3. Colima. Municipios con mayor y menor porcentaje de población en situación de pobreza, 2010

Municipio	Pobreza				Pobreza extrema		
	Porcentaje	Personas	Carencias		Porcentaje	Personas	Carencias
Municipios con mayor porcentaje de población en pobreza							
Armería	55.4	13 510	2.1		4.8	1 181	3.7
Comala	53.7	10 306	2.1		4.7	904	3.7
Tecomán	51.3	48 864	2.2		4.9	4 625	3.8
Minatitlán	50.1	4 266	1.9		3.3	284	3.4
Ixtlahuacán	48.8	3 533	2.3		4.8	346	3.6
Municipios con menor porcentaje de población en pobreza							
Villa de Álvarez	24.3	30 905	1.8		0.8	1 076	3.4
Colima	27.9	43 104	1.9		1.4	2 172	3.4
Manzanillo	31.7	53 634	2.3		2.7	4 586	3.8
Cuauhtémoc	34.8	10 928	1.8		1.3	423	3.4
Coquimatlán	45.7	7 650	1.9		3.3	559	3.5
Total de municipios en el estado: 10							

Fuente. Coneval, 2014, *op. cit.*

Nota: de acuerdo con la metodología de medición de pobreza publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 16 de junio de 2010, las estimaciones de pobreza que se reportan toman en cuenta la variable combustible para cocinar y si la vivienda cuenta con chimenea en la cocina en la definición del indicador de carencia por acceso a los servicios básicos en la vivienda. Nota: las estimaciones municipales de pobreza 2010 han sido ajustadas a la información reportada a nivel estatal en julio de 2011. Pueden variar ligeramente debido a valores faltantes en el MCS-ENIGH 2010.

En el cuadro 3 podemos observar que en estos dos municipios, Tecomán y Armería, están entre los municipios que tienen el mayor porcentaje de pobres en el estado, más de 50% de su población es pobre, se trata precisamente de la región agrícola más próspera del estado de Colima, que ahora se encuentra en

crisis económica.

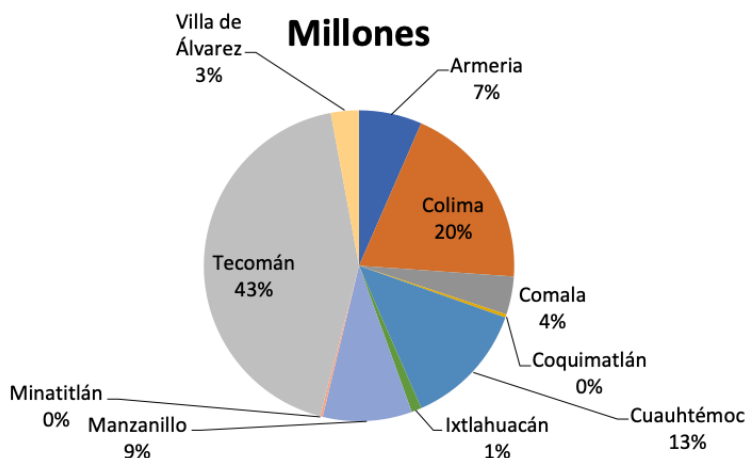
El campo sigue siendo un sector cuya importancia no se ha ponderado, la inversión pública es insuficiente si la comparamos con la inversión destinada a infraestructura carretera. El gobernador Mario Anguiano anunció (*Diario de Colima*/30/abril/2014) que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) invertiría en una autopista de cuatro carriles 260 millones de pesos en el tramo del Distribuidor de Cortés al crucero de Los Asmoles. Además anunció que el estado de Colima recibiría una inversión superior a los 9 600 millones de pesos para infraestructura carretera, de salud y eléctrica, en el periodo 2014-2018. Tan sólo el año anterior (2013) la SCT ejerció una inversión de más de 1 500 millones de pesos (*Diario de Colima* 5 al 9 de mayo).

En contraste, en el año 2013, se invirtieron 938.2 millones de pesos en el sector agropecuario con aportación federal, estatal y de los propios productores y se destinaron créditos para el financiamiento de la actividad por 1 697 millones de pesos (IV Informe de Gobierno, 2013). En el año 2010 se destinaron un total de 825 millones de pesos como crédito para financiamiento del sector agropecuario; de este monto, 53% se destinó a productores de bajos ingresos, el resto a otro tipo de productores. Sin embargo, 82% de estos recursos se orientaron a crédito de avío y sólo 18% a capitalización, como crédito refaccionario.

Estos montos de recursos parecen satisfactorios, pero si se considera que la población ocupada en el medio rural es de 38 605 personas que tienen que mantener a sus familias, estas cifras representan una cantidad ínfima, ya que tan sólo la Universidad de Colima tiene un presupuesto mayor a 1 500 millones, servicios que no generan producción ni empleo, las cifras son desproporcionadas.

Como se puede verificar en la gráfica 4, tres municipios (Tecomán, Colima y Cuauhtémoc) concentraron el 86% de los recursos, en el resto de los municipios el crédito fue casi nulo, paradójicamente son estos últimos municipios los que tienen mayor actividad agropecuaria y mayor población rural.

Gráfica 4. Colima. Créditos otorgados por FIRA por municipios en 2010



Fuente: Elaboración propia con datos del anexo estadístico del V Informe de Gobierno.

TLCAN Y EL SECTOR AGROEXPORTADOR DE COLIMA 1994-2011

El sector exportador en Colima se encuentra fuertemente vinculado con el sector primario a través de la agroindustria de limón y coco y la exportación de productos hortofrutícolas y mineros. Aunque el sector agrícola y agroindustrial sigue siendo el de mayor importancia en la estructura de las exportaciones, disminuye su participación de 55% en 1994 a sólo 41% en 2008. Sin embargo, el sector primario, particularmente agrícola y agroindustrial es el soporte del comercio exterior, ya que exportó más de la mitad del total de las exportaciones y el resto lo constituye la minería y otros. Durante las últimas tres décadas esta estructura no ha variado significativamente, aunque ha adquirido importancia la exportación de minerales en los últimos años, y algunas otras manufacturas, pero sigue siendo dominante el sector exportador basado en la agroindustria y la producción agrícola (ver cuadro 4).

Cuadro 4. Colima. Exportaciones totales por sector productivo. 1994-2011. (Millones de dólares)

Sector	1994	%	2011	%
Agrícola	4.520	7.3	10.964	4.6
Agroindustrial	29.110	47.2	99.774	42.6
Minero	26.600	43.1	48.782	20.3
Otros	1.406	2.2	76.444	32.3
Total	61.630	100	235.970	100

Fuente. Elaboración propia con datos de Informes de Gobierno del Estado de Colima (varios) y Secofi, Delegación Colima.

Aunque en los últimos años se ha incrementado significativamente la participación de la exportación de minerales, particularmente la exportación de hierro al mercado chino, las exportaciones agroindustriales representan 42% de las exportaciones totales y han mantenido esa posición cuando menos en las últimas décadas. Estas exportaciones agroindustriales se sustentan, principalmente, en la agroindustria del limón y coco que se han conformado como *clústers* regionales con una alta competitividad.²

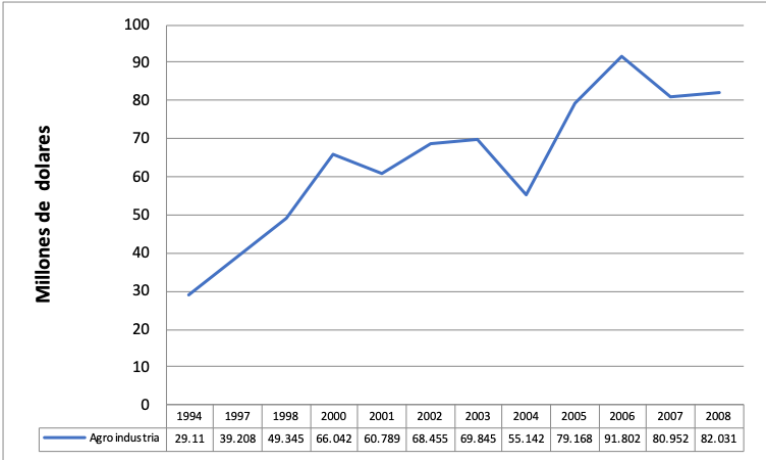
Las estadísticas existentes revelan que entre 1997 y 2010 las exportaciones agroindustriales se incrementaron a una tasa anual de 6.2%, al pasar de 39.2 millones de dólares, en el año base, a 86.2 millones de dólares en el año final del periodo. Como se puede observar en la gráfica 4, desde 1994, cuando se firma el Tratado de Libre Comercio, las exportaciones han venido incrementándose en forma sostenida, excepto en el año de 2004, cuando se observa una caída en la tendencia, pero una rápida recuperación en los siguientes años, por lo cual se puede considerar un sector en expansión.

Sin embargo, este incremento no fue resultado de los beneficios del acuerdo porque estos productos estaban libres de

² Entre los que destacan: aceite de limón, jugo de limón en diversas presentaciones, pectina cítrica derivados del limón; mientras que los derivados del coco se tienen el carbón activado, fibra y polvo de coco, sustrato de coco, aceite de coco, pulpa de coco deshidratada, puré de mango, entre los más importantes.

arancel o en el mejor de los casos su tarifa era mínima. El incremento de las exportaciones es resultado de las innovaciones realizadas por las empresas durante el periodo que se tradujeron en una mayor competitividad de ambos *clústers*.

Gráfica 5. Colima. Comportamiento de las exportaciones del sector agroindustrial 1994-2010



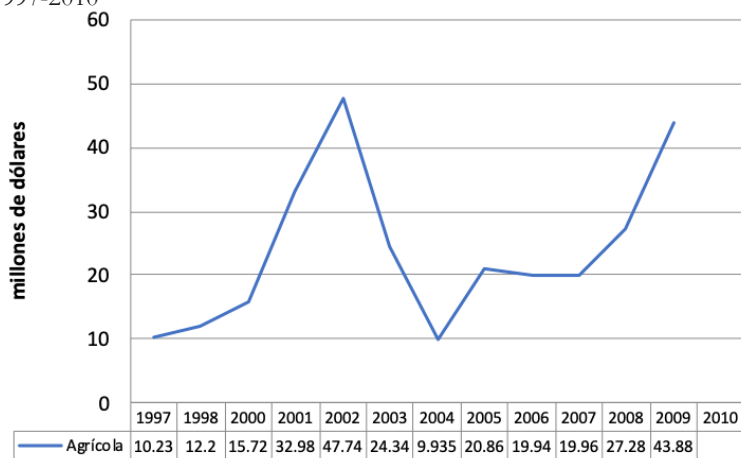
Fuente: Secofi para el año 1994 e Informes de Gobierno, 1997-2008.

Las exportaciones agroindustriales se soportan en los tradicionales cultivos de coco y limón, que a través del tiempo se han conformado en dos *clústers* de gran importancia estatal y nacional, localizados en los municipios costeros de Tecomán y Armería, principalmente, y en forma complementaria en Coquimatlán y la costa de Manzanillo. La competitividad de estos dos *clústers* en el mercado internacional no es fortuito ni espontaneo, éstos *clúster* encuentran sus antecedentes desde la década de 1940, cuando se consolida la producción de limón y palma de coco en la región costa y se desarrolla la agroindustria que permite integrar la producción primaria con el proceso de industrialización tecnológica, orientando la producción, tanto para el mercado nacional como para el mercado internacional los cuales convirtieron al estado de Colima en el primer productor nacional de limón y el segundo en producción de coco (Martínez, 2011).

PRODUCTOS AGRÍCOLAS

En el estado de Colima son 6 productos agrícolas los más importantes que se exportan al mercado mundial: limón, sandía, melón, plátano, papaya y mango. En el cuadro 5 podemos observar el producto que más exporta Colima, en términos de volumen, es el limón mexicano principalmente, aunque también se exporta el limón persa sin semilla, que conjuntamente sumaron 34 396 toneladas (2011). No obstante que es un volumen considerable, este únicamente representa 9% de la producción estatal, destinándose 96% al mercado de EUA y en menor medida a Canadá, aunque antes del Tratado no se exportaba.

Gráfica 6. Colima. Comportamiento de las exportaciones del sector agrícola 1997-2010



Fuente: Elaboración propia con datos Secretaría de Fomento Económico. Gobierno del Estado de Colima. Informes de Gobierno, 1997-2009.

Cuadro 5. Colima. Exportaciones de productos agrícolas en fresco 1994-2011

Exportaciones de productos agrícolas en fresco. 1994				
Productos	Producción* (ton)	Exportación (ton)	% Exportado	Países de destino
Melón	21 792	7 675	35	EUA 97%
Sandía	No disponible	5 195	0.7	EUA 100%
Limón fruta	275 533	2 180	19	EUA 99%
Mango	39 323	7 506	0.7	EUA 84%; resto Canadá, Francia y Japón
Papaya	No disponible	3 701	No disponible	EUA 100%
Plátano	102 337	775	0.7	EUA 54% y Japón 46%
Colima. Exportaciones de productos agrícolas en fresco. 2011				
Productos	Producción (ton)	Exportación (ton)	% Exportado	Países de destino
Melón	29 994	828	2.7	Japón 100%
Sandía	72 593	752	1.0	Japón 100%
Limón fruta	381 247	34 396	9.0	EUA y Canadá 96%
Mango	60 844	2 106	3.4	Canadá 96%
Papaya	51 375	18 497	36.0	EUA 96%
Plátano	114 864	9 778	6.7	EUA 59% y Japón 28%

Fuente. Elaboración propia con datos de Sagarpa. Delegación Colima, 2012.

La papaya es el segundo producto en importancia, ya que en los últimos años ha tenido un fuerte impulso en la entidad, permitiendo rápidamente consolidarse en el mercado internacional. Como se observa en el cuadro 6, Colima exportó 18 497 toneladas (2011) que representó 36% de la producción estatal, mismos que se destinaron 96% al mercado de EUA, principalmente, y en menor medida a Canadá. Antes del Tratado se exportaron 3 701 toneladas a EUA.

El tercer producto exportado en importancia es el plátano de una producción local de 144 864 toneladas la entidad exportó sólo 9 778 toneladas, es decir, 6.7% se orientó al mercado internacional, a pesar de que Colima se distingue a nivel nacional por su importante producción en el contexto nacional desde hace muchas décadas. Antes del Tratado se exportaron 775 toneladas que representaron menos de 1% de la producción.

Otro de los productos que se exportan en el estado de Colima es el mango, con una producción estatal de 60 844 tonela-

das únicamente se exportan 3.4% que encuentra como destino principal el mercado de Canadá. A pesar de que México es el primer exportador mundial de mango, en el año 2010 destinó un total de 269 401 toneladas al mercado mundial. Colima sólo exporta 3.4% de su producción a Canadá, EUA y el mercado japonés. Sin embargo, antes del Tratado este producto tenía un gran dinamismo en el mercado internacional y representaba una importante fuente de divisas para el estado, entre 1987 y 1992 las exportaciones de mango llegaron a 17 010 toneladas correspondientes a 43% de la producción estatal del fruto.

En el caso de la sandía, Colima produjo un total de 72 593 toneladas (Sagarpa, 2011), de las cuales se destinaron 752 toneladas al mercado mundial, es decir, solamente 1% de la producción local. A pesar de que México exportó 120 635 toneladas de este fruto al mercado internacional, principalmente a EUA (99%) y a Canadá (1%) según cifras oficiales (Sagarpa, 2010). En el caso del melón, en el año 2001, únicamente se exportaron 828 toneladas al mercado japonés, que correspondieron a 2.7% de la producción estatal, mientras que antes del TLC las exportaciones llegaron a 27 578 toneladas en 1991 que representaron 56% de la producción estatal.

CONSIDERACIONES FINALES

Entre las organizaciones de productores, gobierno y académicos locales no hubo un análisis y debate sobre las predicciones y previsiones acerca de los posibles impactos del TLC en el sector agropecuario, ya que su atención, en ese momento, estaba puesta en las elecciones locales que se realizarían ese año, así como las elecciones presidenciales donde participaba Luis Donaldo Colosio como candidato del Partido Revolucionario Institucional y que fue asesinado en el mes de marzo y el levantamiento armado ocurrido en el estado de Chiapas en enero de 1994, opacaron la importancia del Tratado en el estado.

Los efectos del TLCAN en el caso de Colima, la producción de maíz y sus productores prácticamente desaparecieron desde la entrada al acuerdo. La producción y exportación de frutales

que supuestamente tendrían ventajas comparativas y se verían fuertemente beneficiadas y entrarían al mercado de Estados Unidos y Canadá como una alternativa de expansión de la producción, empleo y exportaciones en el estado; en la realidad tuvo un impacto muy reducido y sólo en algunas frutas, ya que se esperaba un gran impacto, no solamente no se incrementaron sus exportaciones, sino que actualmente se encuentran en crisis como es el caso del melón, el mango, el plátano y el limón. Lo anterior tiene como explicación la fuerte competencia interna que ocurre al interior del país entre las regiones productoras por exportar, que provoca una sobreoferta y caída de los precios internos.

En general, la agricultura del estado se redujo al disminuir su frontera agrícola en más de 45 mil has que dejaron de producir desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, ya que la frontera agrícola pasó de 127 539 has en 1995, a únicamente 81 780 has actualmente.

Durante este periodo la superficie dedicada al cultivo de granos se redujo a una tasa promedio anual de -12.1% , al pasar de 47 367 has (1995) a sólo 12 939 has en el año 2013, esto es, una reducción de 34 428 has en el periodo. En el caso del maíz, la superficie cosechada se redujo a una tasa de -16.7% anual, que pasó de 40 314 has en 1995 a solamente 10 017 has en 2012.

En el caso de los cultivos frutícolas y hortalizas se esperaba, después del TLCAN, un incremento en la superficie, producción y rendimientos de éstos que contaban con ventajas comparativas en el padrón de libre comercio y en consecuencia podrían conquistar y/o consolidarse en el mercado internacional. Sin embargo, sucedió lo contrario, las estadísticas muestran que desde 1995 hasta 2013, la superficie de frutales disminuyó a una tasa promedio anual de -1.7% , al pasar de 66 398 has a 47 067 has durante el periodo señalado, es decir, una reducción de más de 19 331 has.

Por otra parte, la superficie dedicada a la producción de hortalizas se ha incrementado significativamente al crecer a una tasa de 6.0% anual durante el periodo de 1995 a 2010 al incre-

mentarse de sólo 1 855 a 4 480 has, es decir, se incrementaron solamente en 2 625 has. Sin embargo, esta superficie sólo representa una parte muy pequeña de la superficie total cosechada, ya que no rebasa actualmente el 6 por ciento.

En el caso de los cultivos industriales, como la caña de azúcar, se observa que durante el periodo se duplicó la superficie cultivada, al pasar de 7 779 has en 1995 a 14 611 has en 2012. Sin embargo, en los últimos tres años se ha presentado una tendencia decreciente de los precios que se rigen con el mercado ocasionando inconformidad y movilizaciones de los productores mexicanos en todo el país debido a los bajos precios pagados por los ingenios.

Cuando se analiza el sector exportador de las estadísticas existentes revelan que entre 1997 y 2010 las exportaciones agroindustriales se incrementaron a una tasa anual de 6.2%, al pasar de 39.2 millones de dólares en el año base a 86.2 millones de dólares en el año final del periodo que se sustenta fundamentalmente por los *clústers* de limón y coco.

En el caso de las exportaciones de frutas en fresco las exportaciones de limón únicamente representan 9% de la producción estatal, destinándose 96% al mercado de EUA y en menor medida a Canadá, aunque antes del Tratado no se exportaba. En el caso de la papaya, de reciente incursión, Colima exportó 18 497 toneladas (2011) que representó 36% de la producción estatal, mismos que se destinaron 96% al mercado de EUA, principalmente, y en menor medida a Canadá. El tercer producto exportado en importancia es el plátano, de una producción local de 144 864 toneladas la entidad sólo exportó 9 778 toneladas, es decir, 6.7% se orientó al mercado internacional.

El cuarto producto en importancia es el mango, Colima sólo exporta 3.4% de su producción, tiene presencia en Canadá, EUA y el mercado japonés. Sin embargo, antes del Tratado este producto tenía un gran dinamismo en el mercado internacional y representaba una importante fuente de divisas para el estado, entre 1987 y 1992 las exportaciones de mango llegaron a 17 010 toneladas correspondientes a 43% de la producción

estatal del fruto, la competencia entre otros estados redujo significativamente la exportación.

Finalmente, en el caso de las hortalizas de exportación se tiene la sandía, Colima produjo un total de 72 593 toneladas, de las cuales se destinaron 752 toneladas al mercado mundial, es decir, solamente 1% de la producción local. En el caso del melón, en el año 2001, únicamente se exportaron 828 toneladas al mercado japonés, que correspondieron a 2.7% de la producción estatal, mientras que antes del TLC las exportaciones llegaron a 27 578 toneladas en 1991 que representaron 56% de la producción estatal.

Como se puede verificar el balance del TLCAN a 20 años es negativo, la frontera agrícola se redujo, la producción de granos y particularmente de maíz, provocó el éxodo rural, marginación, desempleo y mayor pobreza en el medio rural. En el caso de los frutales las exportaciones no son significativas, ya que el mercado más importa más y casi el total de la producción se destina al mercado interno. Las hortalizas también son un subsector que no creció, al contrario, se contrajo por la competencia de otros estados para exportar a Estados Unidos. La agroindustria ha sido el único sector que se ha desarrollado en forma sostenida, sin embargo, no ha sido a causa del TLCAN, porque los productos exportados ya estaban libres de arancel antes del TLCAN.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ELECTRÓNICAS

- Apendini, K. (2013). “El TLCAN y el maíz, una reflexión a 20 años”, en *La Jornada*, 16 de noviembre de 2013. Disponible en <<http://viaorganica.org/el-tlcan-y-el-maiz-una-reflexion-a-20-anos/>>.
- Ceneval (2014). *La pobreza en el estado de Colima*. Disponible en <http://www.coneval.gob.mx/coordinacion/entidades/Paginas/Colima/pob_municipal.aspx>.
- Center for Economic and Policy Research (2014). *Análisis: a 20 años del TLCAN ¿fue una ayuda para México?* Disponible en <<http://www.americaeconomia.com/economia-merca->

- dos/finanzas/analisis-20-anos-del-tlcan-fue-una-ayuda-para-mexico>.
- Cerda Castillo, R. E. (2014). *A 20 años del TLCAN la economía mexicana destruida*. Chiapas paralelo. Otra visión. Disponible en <<http://www.chiapasparalelo.com/opinion/2014/03/a-20-anos-del-tlcan-la-economia-mexicana-destruida/>>.
- Colima Noticias (2012). Arranca exportación de fibra de coco de Tecmán a China. Disponible en <<http://www.colimapm.com/index.php/noticias/noticia/3565>>.
- Coneval (2013). *Colima: 34% en situación de pobreza*. Disponible en <<http://periodismo.com.mx/2013/12/30/colima-34-en-situacion-de-pobreza/>>.
- Consejo Estatal del Coco de Colima A. C. (2005). *Caracterización de la cadena agroalimentaria y agroindustrial del coco en Colima*. Reporte Técnico. Universidad de Colima y Consejo Estatal del Coco de Colima A. C.
- Consejo Estatal del Limón Mexicano en Colima (2002). *Diagnóstico del Sistema Producto Limón en Colima*. Colima, México.
- Díaz Bautista, A. (2014). *20 años del TLCAN*. Disponible en <<http://www.marcotradenews.com/opinion/19743/20-anos-del-TLCAN>>.
- El Comentario* (2014) Periódico editado por la Universidad de Colima.
- FAO (2012). *Estadísticas de comercio de productos agrícolas, 2000-2010*. Disponible en <www.fao.org/index_es.htm>.
- Fundación Produce Colima A. C. (2014). *Sistema Producto Maíz*. Disponible en <<http://colimaproduce.net/contacto/sistemas-producto-de-colima/>>.
- Gobierno del Estado de Colima. Informes de Gobierno. Anexos Estadísticos. 1997- 2011.
- Gómez Cruz, Á. M. y R. Riderman (1993). *Las negociaciones del sector agropecuario de México en el TLC*. Reporte de Investigación número 14. México: Universidad Autónoma Chapingo, Centro de Investigaciones Económicas, Social y Tecnológicas de la Agroindustria y Agricultura Mundial.
- Sagarpa (2014). *Producción e importación de maíz en México*. Dispo-

- nible en <<http://foroendefensadelmaiz.galeon.com/productos365415.html>>
- INEGI (2000). XII Censo General de Población del Estado de Colima. Colima, México.
- _____ (2010). Censo de Población y Vivienda 2010. México.
- _____ (2011). Anuarios Estadístico del Comercio Exterior, 2003- 2011. Disponible en <www.inegi.org.mx/>.
- _____ (2012). Sistema de Cuentas Nacionales por entidad federativa, 2005- 2012. México.
- Martínez, G. S. (2010) *El papel de los empresarios y el Estado en la formación del Cluster de limón en Colima, 1940-1970*. 1er. Coloquio de Empresas y Empresarios en México. Siglos XVIII-XX. Universidad de Querétaro. México, 28-29/mayo 2009. Memoria electrónica.
- Martínez González, S. (1994). *Efeitos potenciais do NAFTA na agricultura do estado de Colima, México*. Tesis de maestría. Universidade Federal de Vicosa, Minas Gerais, Brasil.
- Martínez González, S. (2011). *Origen, desarrollo y crisis de la agroindustria del limón en Colima-México, 1918-2000*. Colima: Universidad de Colima.
- Martínez González, S. (2013). “El fenómeno migratorio de los jornaleros agrícolas hacia el valle de Tecomán, Colima”, en *Revista Avanzada*. Colima.
- Nadal, A. (2014). Veinte años del TLCAN: el protectorado mexicano. Disponible en <<http://www.jornada.unam.mx/2014/01/08/opinion/021a1eco>>.
- Sagarpa (2005). Diagnóstico de la cadena de melón en el Estado de Colima. Disponible en <http://www.colimaproduce.net/documentos/diagnostico_melon.pdf>.
- _____ (2011). Exportaciones de productos agrícolas de Colima por certificados de origen. Delegación Colima, Dirección de Sanidad Vegetal.
- _____ (2010). Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. Disponible en <http://www.siea.sagarpa.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=234>. Series históricas desde 2004 a 0012>.
- Secretaría de Economía (2012). Se reposiciona Colima en la

exportación de mineral de hierro. Disponible en <<http://afmedios.com/dinero/29174-se-reposiciona-colima-en-exportacion-de-mineral-de-hierro.html>>.

Seder (2013). Más subsidios para productores de maíz: Adalberto Zamarroni. *El Noticiero*.

Universidad de Colima (2007). *Estudio de vocacionamiento económico del municipio de Colima*. Facultad de Economía. Disponible en <siic.ucol.mx/Archivos_>.

Estrategias de desarrollo, políticas públicas y competitividad en México y Asia-Pacífico.

Este libro fue impreso mayo de 2021 por Hernández González Karla Ivón,
Tinta Negra Editores, Avenida del Taller 96-28, Col. Tránsito,
Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06820, CDMX.

El tiro consta de 500 ejemplares de 532 páginas.

Impreso en Offset a 1x1 tintas sobre papel Snow Cream 55 gramos.

Portada a 4 x 0 tintas en Cartulina Sulfatada una cara de 12 pts.

Encuadernado en rústico cosido con hilo y refinado a una tamaño
de 13.5 x 21 centímetros.

Al analizar la evolución económica y social de los países que forman el orbe, hoy sobresalen por su historia y desempeño económico los países que se encuentran en la Cuenca del Pacífico, debido a que la mayor parte de la producción y del comercio mundial que se concentraban en Europa y en América (EUA) trasladándose por el Océano Atlántico, durante la segunda mitad el siglo **xix** y los dos primeros tercios del siglo **xx**, hoy se concentran en Asia-América y se trasladan por el Océano Pacífico. Ello se ha debido, en parte, a la gran importancia económica y política que adquirió Estados Unidos al participar en los dos conflictos mundiales y a su contribución para determinar la evolución económica mundial en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial, con el Plan Marshall de reconstrucción de Europa y a través de la Guerra Fría y la promoción del capitalismo en Asia, así como al papel que han jugado, posteriormente, como centro financiero mundial. La Cuenca del Pacífico se ha convertido, también, en el sitio predominante de la producción, el comercio y la evolución económica, debido a la gran importancia y peso económico creciente, adquirido por los países asiáticos rivereros del Pacífico, que son, actualmente, los de mayor crecimiento productivo y capacidad exportadora, ya que han sabido impulsar sus fuerzas económicas empresariales privadas mediante el llamado Modelo de la Triple Hélice (la cooperación pública, privada y social) y la alegoría del vuelo de los gansos salvajes (la cooperación económica y difusión del conocimiento entre grupos de países aliados), impulsando el desarrollo empresarial privado y público mediante la guía y tutela del Estado, el cual ha actuado como gran promotor de la educación, la capacitación y el desarrollo tecnológico de sus poblaciones. Ello ha llevado a que el centro económico mundial que estuvo localizado en Europa-América se haya desplazado hacia la Cuenca del Pacífico.

El título de esta obra tiene el propósito de indagar cuáles han sido las causas, los planes y las acciones, llevados a cabo por los gobiernos de los países líderes de Asia-Pacífico, que les han permitido alcanzar el desarrollo, de saber cuáles han sido las estrategias y políticas públicas que los han convertido en líderes mundiales, en los ámbitos de la producción, las exportaciones y el desarrollo tecnológico. Esta indagación evidentemente abriga el objetivo implícito de aprovechar el conocimiento de esas experiencias para impulsar el desarrollo de nuestro país, México, y de que otros países emergentes puedan aprovechar también este conocimiento científico y tecnológico para impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar social de sus naciones.