

Publicado en  
Observatorio de la Economía Latinoamericana  
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/>  
Julio 2004

## México, integración y transición vs. crisis y regulación, y las alternativas financieras para un crecimiento estable

(Los costos de un sistema monetario fiduciario en la  
transición económica y las ventajas de un sistema financiero  
basado en la moneda plata no nominativa, como garante del  
desarrollo)

Jorge Isauro Rionda Ramírez  
Guanajuato, Gto; a 01 de Enero de 2004.

### SUMARIO

El presente trabajo tiene como objetivo principal establecer la necesidad de contar con un sistema financiero nacional más sólido e invulnerable a los avatares adversos de los mercados de capitales internacionales especulativos, para lo cual analiza las razones institucionales, estructurales y sociales de la integración y sus repercusiones con una base empírica nacional cuya unidad de observación es la entidad federativa de 1950 a 2000, y la unidad de análisis es la región.

### PRESENTACIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo presentar un trabajo esclarecedor de la ventaja que tiene para una economía con apertura económica e integración, valerse de un sistema monetario sustentado en un respaldo mineral real, y no en un régimen fiduciario, lo que para una economía pequeña, con desarrollo incipiente, le implican una alta vulnerabilidad en los mercados financieros que se traduce en incertidumbre e inestabilidad económica, crecimiento moderado con un alto costo inflacionario y la necesidad de traspasar la economía real por adquirir liquidez nominal internacional.

No es un trabajo propiamente econométrico, sino se ubica en las disciplinas económica y de la ciencia social, con la finalidad de dar una evaluación del problema tratado no solo por sus ventajas para la economía mexicana, sino para los mexicanos en si, por lo que propiamente el capítulo IV toca de lleno el planteamiento de la ventaja de la moneda de plata y sus ventajas en un sentido

más amplio; no plantea desarrollos de modelos algebraicos y restringidos en sus supuestos operativos, sino que trata de clarificar en su contenido sociológico el efecto de la actual política económica, así como deja claro que los instrumentos son medios cuyo fin debe ser el bienestar social de la nación.

Parte del supuesto de que la economía mexicana, desde los años 80 al iniciar una transición de un esquema endogenista, con poca apertura económica, alto proteccionismo y álgido intervencionismo estatal, a un nuevo esquema exogenista con mayor apertura y libertad en los mercados, observa como principal deficiencia el implementar dicha transición económica bajo un régimen financiero fiduciario no solvente, con fuertes crisis de liquidez internacional (que se traduce en la principal desventaja comercial de México), lo que conlleva que aún la re estructuración económica, el nuevo esquema este sostenido bajo una redistribución del ingreso regresiva. Por lo mismo, se sostiene que el camino a seguir es buscar la invulnerabilidad financiera que observa un sistema financiero basado en un valor real no nominativo (la onza troit de plata Libertad), lo que garantiza que la transición sea viable con estabilidad y crecimiento.

Para soportar lo sostenido, el trabajo se estructura en cuatro partes. En el primer capítulo se parte de evaluar los costos de la integración tanto en materia de economía real, o estructural, y el aspecto humano que debe considerarse en una integración cosmopolita que involucra paradigmas culturales entre lo viejo vs. lo nuevo, lo interno vs. lo externo, que conlleva quizá el principal reto, por lo que se propone una integración más mesurada en lo social y cultural y no el fast track de una integración económica en corto. La razón de este capítulo fuera de lo financiero es imbricar el aspecto cultural, valoral y humano de la integración y la razón más que económica, social de la necesidad de una integración con estabilidad, socio - económica, socio – política.

De ahí se pasa al segundo capítulo se hace una evaluación de la política económica de México, el papel económico del estado y de sus instituciones y los errores de la regulación que vienen a agrandar los grandes problemas macroeconómicos del país. Con esto abordamos el aspecto institucional que da explicación a la crisis económico – financiera.

El tercer capítulo evalúa el efecto de la transición y la re estructuración económica en la productividad de las empresas, el efecto en la remuneración al trabajo (a nivel micro), y los indicadores macro económicos que muestra el incremento estatal y regional en el PIB (Arroyo, 2001 y Delgadillo, et. al., 2001), así como el nivel de bienestar, que aporta el diagnóstico macro y micro del efecto de la apertura y cambio en la regulación en el bienestar de los mexicanos, y las expresiones de la crisis y el crecimiento que son efecto de un sistema financiero voluble, vulnerable y débil para soportar las expectativas con certidumbre de los empresarios y de los mexicanos en si.

Finalmente, en el último capítulo se evalúan las 6 alternativas financieras que el país debe considerar para procurar que la transición de esquema se traduzca en crecimiento estable y ordenado (desarrollo).

Este trabajo procura aportar la información empírica necesaria para evaluar indicadores del bienestar social, pero no desarrolla modelos cerrados de tipo financiero, matematizados y empiriocriticistas, ni análisis econométrico alguno. Revisa la experiencia histórica reciente en la integración y los efectos vividos en la economía mexicana de los 80 a la actualidad, tratando de no complicar con embrollos metodológicos y técnicos el análisis, para lo cual se vale de indicadores que en su simpleza también garantizan la transferencia y sólido sustento de los argumentos aquí presentados. Esto debido a la extensión solicitada del trabajo y que el tema debe ser más sistémico, imbricando aspectos del ciclo jugar, con la economía nacional y las ventajas sociales de un cambio de esquema financiero fiduciario a uno real.

Hubiera sido bueno hacer una revisión de las crisis financieras en México, revisando las de los años 1982-83, 1985, 1987-1988 y 1994, desde sus causales, con esto se tendría un apartado importante de comprender que las mismas son el costo de la debilidad del sistema financiero mexicano basado en un sistema fiduciario, que ante la apertura bursátil, deja a la merced de los juegos y caprichos de los mercados financieros internacionales a la economía mexicana, así como evaluar a través de un modelos de contabilidad nacional del tipo de los que aplica el Banco de México, qué hubiera sido si la nación ya entonces contara con la implementación de un sistema monetario basado en la onza troit de plata Libertad, lo que ejemplificaría las ventajas de este sistema, como indica el costo (y posibles riesgos futuros), de mantener la liquidez de la moneda mexicana en el actual esquema. No obstante, tal elucubración merece un detenimiento que abarcaría un estudio adicional paralelo al presente, que por su rigor no puede expresarse con la re estrictión de 50 cuartillas tope, por lo que se deja esta consideración a la reflexión del lector, y más que todo, se encona el esfuerzo a contrastar lo supuesto en líneas anteriores con soporte empírico suficiente.

## I. LOS PROBLEMAS FUNCIONALES Y ESTRUCTURALES EN TORNO A LA INTEGRACIÓN (a manera de Introducción)

En este capítulo se pretende evaluar los retos que de antemano enfrenta el proceso de integración económica, que más allá de los devenires financieros, es necesario comprender para que con ello, no se aduzca que las crisis son necesariamente monetarias y financieras, conllevan aspectos estructural - económicos y sobre todo funcional - social - culturales. Así en el desarrollo del trabajo se puede dejar en claro que las crisis, aún se expresen como financieras, necesariamente son parte de un proceso de re estructuración económica, como también existen componentes sociales que les explican.

La lógica de la integración económica y apertura comercial observa la ventaja que se adquiere de localizar las factorías maquiladoras de un corporativo empresarial

en geografías que aporten una ventaja competitiva (Porter, 1992) por diversas causas: por la ventaja de costos más bajos en la producción por la baratura de insumos y factores de la producción, ventajas geográficas y de transporte, regulación pública administrativa, carga fiscal, mano de obra, ventajas en el orden institucional y regulaciones en materia de competencia económica, externalidades de la producción y eficiencia, por destacar las principales. Pero en muchos casos las regulaciones ecológicas y bien, la explotación de un recurso bajo ventajas institucionales, son una de muchas razones por las cuales los corporativos empresariales deciden localizar sus plantas y factorías en un área en específico.

La densidad en que existe un factor productivo y el grado o intensidad en que el mismo se utiliza dentro de un proceso de producción en específico, son según el teorema Heckscher –Ohlin un fundamento importante para que una actividad productiva adquiera ventaja competitiva en materia de costos de producción (Chacholiades, 1989). Si se concibe que el orden de regulación institucional en materia de un recurso natural útil en un proceso donde dicho factor es utilizado de forma intensiva, se puede imbricar que, igual que la densidad en que existe un factor de la producción es base para transferir ventaja en la producción comparativa de algún producto, el orden administrativo regulatorio institucionalizado relativo al factor, también concede una ventaja competitiva.

La relocalización de industrial que es parte del actual esquema de globalización en mucho obedece a esta razón: la ventaja ecológica de explotar un factor en un área en específico por su ventaja institucional, o bien por la ventaja que dicho orden institucional transfiere a ciertos procesos productivos donde las regulaciones en el manejo de ciertos factores, insumos o productos es más laxa. En muchos casos es pertinente señalar que existen regiones en el mundo donde existe una normatividad muy restrictiva en materia de preservación y restauración del medio ambiente y controles ecológicos. Restrictiva como tal pero que no son aplicadas, se ignoran o simplemente no se respetan por efecto de la corrupción.

De lo anterior se desprende que la corrupción en cierta o gran medida también es un componente institucional que aporta o transfiere ventaja competitiva a la producción. Es por ello que es pertinente señalar que muchas naciones, en especial las naciones en vías de desarrollo, ofrecen como principal atractivo a la inversión extranjera directa, un régimen de fiscalización negligente y corrupto, que es en muchos casos mejor que regulaciones laxas, puesto que una rígida regulación ecológica en cuanto institución, al ser ignorada en la práctica concede a la actividad económica un ventaja formal puesto que concede la legalidad necesaria a un proceso altamente contaminante, no obstante la norma sea ignorada.

La globalización de los procesos productivos es parte inherente de la post modernidad. Y qué es el post modernismo? (Aguilar – Robledo, 1999). Pues no es otra cosa que el fordismo a ultranza. Donde el cambio tecnológico es permanente en un esquema de producción flexible, que posibilita la inclusión de continuas innovaciones tecnológicas por unidad de trabajo en un esquema maquilador

diversificado. La tecnología polivalente es tan cambiante que abrevia los procesos de producción a lapsos tan breves que se habla procesos de duración efímera, lo que supone continuos y permanentes cambios en los procesos productivos. Estos cambios son tan rápidos que la post modernidad o la modernidad a ultranza observa una violencia continua como parte de su propia lógica ante el desenfreno de cambios frenéticos y vertiginosos.

La tecnología polivalente y su continua innovación al proceso productivo generan que la economía este reinventándose y cambiando de forma rápida, tan rápida que surgen nuevas actividades económicas que quedan al margen del orden institucional, puesto que es tan rápido el cambio tecnológico y del proceso de la producción que se puede sostener que la economía rebasa al derecho. Sobre todo en fórmulas de orden político democrático. La democracia es lenta en materia de reformas institucionales, que por una parte es ventajoso si se valora que el cambio del orden de lo formal es lento y puede ser observado, lo que le transfiere a la toma de decisiones empresariales certidumbre y en motivo de inversión creciente y poco riesgosas.

En contraparte, el desenfrenado y vertiginoso cambio tecnológico, en su frenesí, engendran la corrupción puesto que existen nuevas actividades económicas no reglamentadas, o bien, normas obsoletas, o reglas que se ignoran, o incluso reglas que excluyen otras reglas, contradictorias. Y en esta “esquizofrenia” institucional emerge la corrupción como una forma de vida, y también como una ventaja competitiva regional.

En materia de legislación ecológica se tiene que en muchas naciones desarrolladas la normatividad no solo es muy restrictiva, sino que esta altamente fiscalizada. Por lo mismo, algunas corporaciones empresariales ven la abierta ventaja que presenta el relocalizar algunas de sus plantas productivas altamente contaminantes a lugares donde existiendo el orden institucional hay su corrupción respectiva.

Así naciones en vías de desarrollo que compiten por captar el mayor monto de inversión extranjera indirecta, también ofrecen la posibilidad de contar con un régimen de regulación institucional corrompido, lo que factibiliza y posibilita la realización de actividades que tienen efectos nocivos de forma directa o indirecta al medio ambiente.

Tristemente México es una nación que presenta este tipo de atracción a la inversión extranjera directa. Existe desde luego una legislación en materia de ecología e incluso una Procuraduría Nacional del Medio Ambiente, pero muchas de las empresas maquiladoras que desde 1965 con el programa de la industria maquiladora de exportación (1965 – 2001), en especial desde 1984 con al gradual apertura de la economía mexicana a la inversión extranjera (y sobre todo con la firma del TLCAN el 1º. de enero de 1994), presentan desarrollos de actividades contaminantes y extenuantes de la riqueza natural del país. Y si bien no lo hacen de forma directa, si de forma colateral como una externalidad de sus procesos de

producción. El deterioro del medio ambiente sobre todo se da en las zonas de mayor localización de maquiladoras de inversión extranjera.

Y el caso mexicano es tipificable del resto de la América Latina, especialmente aquella América que esta más avanzada en materia de políticas globalizadas de apertura económica y libre comercio. Brasil es hoy por hoy la nación con mayor daño ecológico a su patrimonio natural, le sigue México (Chamboux –Leroux, 2001). Así correlativo a esto Brasil es la nación que más capta inversión extranjera en cuanto monto anual como acumulado desde 1994. En este mismo correlativo esta México, como al segunda nación en captar de toda América Latina el mayor monto anual como acumulado de este tipo de inversión.

Lo sustentado en líneas anteriores no indica que la globalización y la integración *per se* no son deseables o bien, son perjudiciales en materia ecológica (Orozco, te. al., 1998). Lo que indica es que mucha de la integración se explica por la ventaja de realizar en ciertas regiones del planeta actividades en abierto detrimento del medio ambiente por la ventaja que ofrece un régimen institucional corrompido o bien obsoleto. Que también indica la necesidad de que la integración económica sea observada y llevada dentro de un orden institucional fiscalizado para que esta otorgue las ventajas supuestas a las regiones que se integran en la globalización y bien, que no se cuestione el beneficio de la globalización por efectos de la corrupción, que no se mueva la integración por la ventaja de la corrupción, y que la corrupción no sea vista como una ventaja competitiva.

Ahora, el esquema post fordismo que supone un fordismo al ultranza implica un consumismo a ultranza. Es por ello que el deterioro y sobre explotación de los recursos naturales es un tema de interés y actualidad. La compulsión por la consunción, la obsolescencia planeada, la demanda recurrente, y la *efimeración* del ciclo de vida de productos, así como la producción de lo desechable, son en si fundamento importante para comprender la lógica reproductiva de un esquema económico capitalista sostenible. Pero ante el depauperio del patrimonio natural y los recursos naturales, como de la explotación abusiva y no racional (en el sentido sustentable), de los recursos naturales hacen pensar de forma inmediata en la necesidad de contestar dos cuestiones de relevancia nodal: Dentro de esta lógica reproductiva capitalista, qué tan sustentable es lo sostenido? Esto es, no podemos seguir creciendo ilimitadamente con recursos limitados y, qué tan sostenible es el sustento? Lo que indica que hay un rendimientos decrecientes en el aprovechamiento y explotación de todo recurso lo que abre una tercer interrogante derivada de esta última: hasta dónde se puede llegar con este tipo de desarrollo?

Mientras que el desarrollo sostenido le resuelve al hombre actual sus necesidades, que en mucho en un sistema basado en una mercadotecnia que fomenta el patrimonialismo y el hedonismo, en suma son necesidades superfluas y de consumo; por otra parte, el desarrollo sustentable es aquel que debe prever las necesidades básicas del hombre futuro. Se dice que nadie goce de lo superfluo mientras haya quien carezca de lo estricto. Lo que se ajustaría a pensar que la humanidad actual no debe sostener un nivel de vida cuestionable ante la

necesidad de preservar un mínimo de satisfactores necesarios para las generaciones futuras, es entonces que se debe cuestionar la calidad de vida no por su grado de confort, criterio hedonista y superficial, sino por el criterio de bienestar social de las generaciones venideras. *Procuramos un mejor mundo para nuestros hijos*, versa algún *eslogan* de muchos que tanto trillan el tema de la preservación del medio ambiente, que es en si la preservación de la calidad de vida para la humanidad del futuro.

Con todo este desarrollo se establece la pertinencia de contar con un blindaje económico que garantice los procesos de integración horizontales como verticales se den con garantías sociales. Para esto es necesario contar con invulnerabilidad económica de la adversidad y capricho de los mercados financieros internacionales, como de otros factores de orden internacional. Para esto, un sistema financiero más real que fiduciario.

## II. MÉXICO, REGULACIÓN Y CRISIS

Dadas las consideraciones teóricas expresadas en la primera parte del presente trabajo, ahora es importante evaluar los aspectos institucionales que revisten las crisis en México y el papel económico del estado.

Necesariamente se debe citar lo siguiente:

Debe quedar claro que la comprensión del ciclo económico se explica desde la óptica de la racionalidad empresarial, las fuerzas del mercado dirigen el cambio tecnológico polivalente, de esta forma el cambio en la composición técnica del capital modifican tanto el tamaño de las empresas, su organización y las relaciones industriales (relaciones capital trabajo). Lo que causa cambios en los procesos de producción a esquemas flexibles y con ello se modifican las instituciones económicas (el contrato social), por lo que se deriva un cambio en la regulación y en el papel económico del estado.

Se debe comprender por tanto que la lógica del ciclo económico se explica con base a cambios organizacionales y en la yuxtaposición jerárquica de los regímenes de producción con relación a los regímenes de regulación, de tal manera que abre un novedoso enfoque neo institucionalista para explicar la acumulación capitalista en un post modernidad periférica.

Esto es, cómo la lógica de la empresa entre eficiente, como competitiva, y la lógica del mercado en competencia imperfecta y su anarquía, son la base de explicar tres fenómenos que son el móvil del cambio tecnológico:

1. La tendencia descendente de la tasa general de ganancia.
2. La obsolescencia prematura del capital violentada en la producción flexible.
3. La prominencia del capitalismo monopolístico (Braverman, 1984).

De tal manera que con ello se explica el cambio de la composición orgánica del capital y del tamaño de la empresa, las que en si determinan la organización de la producción y el propio proceso productivo. Surgen nuevas relaciones industriales y esto es causa de que deban ser modificadas las instituciones, y con ello la regulación del estado.

Desde luego, este es el desarrollo de un modelo hipotético deductivo a nivel general, para que una vez desarrollado, permita tener un marco teórico y de comprensión de las expresiones sociales y económicas del capitalismo actual, tanto central como periférico, en sus distintas modalidades y expresiones, desde el carácter del fenómeno que estudio, como sus características o rasgos que le tipifican.



Los supuestos de los que parten los esquemas actuales de la integración observan premisas que deben ser ventiladas a la luz de la razón científica y su soporte empírico. Hay lagunas, errores y omisiones teóricas en los planteamientos que admiten un alto grado de controversia de las teorías enfrentadas a la realidad. Lo interesante aquí es revisar dichos planteamientos para el caso de México y expresar las inconsistencias teóricas, revisando lo supuesto y sugiriendo las políticas debidas.

Se observa desde las últimas décadas del segundo milenio que existen dentro de la estructura económica internacional (Tamames, 1995), fuerzas a favor de la cooperación y la integración, en contrapeso, hay tendencias conservadoras a sostener regímenes nacionalistas y proteccionistas.

Los intereses son análogos, la integración se mueve bajo dos directrices teóricas: el neoliberalismo anglosajón y la tesis de la tercera vía de Europa.

América Latina queda inserta dentro del eje de la hegemonía norteamericana como aparte aparentemente de una estructura económica regional que transita del fordismo del siglo XX al post fordismo del XXI.

¿Cuál es el papel de México en este contexto, su relevancia, sus oportunidades y riesgos contrastados ante las imperanzas y emergencias de la economía nacional? ¿Qué intereses enfrenta fuera en una geografía internacional ante las regiones, especialmente la cuenca del pacífico, el espacio económico europeo y el mundo en vías de desarrollo?

Las presiones internas son fuertes: la necesidad de generar más de un millón de empleos al año, el alto grado de monopolización de los mercados nacionales conjugado con la gran oferta laboral de trabajo, causa de que la política económica monetaria cause un crecimiento acompañado de una regresiva distribución del ingreso. La sobre especialización económica que da al país un perfil oligo productor, oligo exportador, la grave dependencia tecnológica, comercial y financiera del país al exterior, especialmente a América del norte. La insuficiencia del ahorro nacional, y el creciente endeudamiento externo, la transnacionalización que implica la IED y la continua pérdida de la auto determinación, entre otros problemas más (NAFIN, 2002).

La estrategia económica de México desde luego encaja en la visión de la lógica que suponen las fuerzas que pugnan por la integración, no obstante, observa intereses encontrados a nivel nacional y una transición, social, política y económica que implica necesariamente un gran costo social.

México por razones de tipo predominantemente estructural es una nación de bajo nivel de ingreso. Es por ello que existe una perentoria insuficiencia de ahorro nacional (Ortiz, 1997).

La población observa la segunda transición demográfica que desde el último lustro de los 70 observa como un paulatino descenso de la tasa anual de crecimiento demográfico. Con todo, si se considera que la población en edad de trabajar es aquella de 12 o más años (población económicamente activa), y que el segmento de la población que hoy tiene 11 años es un poco inferior al millón doscientos mil individuos, implica por ello que las necesidades de crecimiento económico son imperantes si se considera que cada año hay que generar un millón doscientos mil empleos por años. Para ello la tasa anual de crecimiento del PIB nacional debe ser de al menos 6%. Por lo mismo, debe hablarse de un monto de inversión bastante significativo que no encuentra su correspondencia en el monto del ahorro nacional.

Si por otra parte se concibe que México es una nación con una de las mayores deudas externas de las naciones en vías de desarrollo, la salida de capitales supera los doce mil millones de dólares a efecto nada más de servicio de deuda y pago de intereses, sin considerar los pagos sobre amortizaciones al principal.

Para generar el dinero que requiere la economía que sane la brecha entre el ahorro y la inversión, sin que su efecto exprese inflación real, se requiere la existencia de suficientes reservas internacionales que sostenga la paridad cambiaria ante los continuos incrementos en el corto.

Para ello la nación promueve todas aquellas actividades económicas que captan divisas que den liquidez internacional al peso al existir suficientes divisas que sean un fondo para la estabilidad cambiaria, y un fondo para la contingencia económica.

Destacan las exportaciones, el turismo, el petróleo, y la inversión extranjera (especialmente la directa que no le genera pasivos al país). En contra parte, se regula las actividades que restan divisas a las reservas como son cierto tipo de importaciones.

La estrategia de México consiste en una paulatina apertura comercial, integración económica, diversificación de exportaciones no petroleras y la búsqueda de nuevos nichos de mercado, así como romper la dependencia tecnológica, comercial y financiera del país hacia América del norte.

Depender cada vez menos de un solo país (Estados Unidos de Norte América), y de un solo producto (el petróleo).

En el aspecto financiero las finanzas internacionales son vitales para resolver los déficit de los intercambios reales con el extranjero, así como la deuda externa (Ibáñez y Farías, 1999).

La globalización es un término que surgió en el último lustro de los años 80 ante la inminente caída de la Unión Soviética y desmoronamiento del bloque socialista, como el término de la guerra fría.

Dentro de un mundo donde dominan básicamente tres tipos de regímenes económicos: los llamados regímenes de costumbre o tradición, propios de muchas naciones en vías de desarrollo de países de África y Asia. Las economías de mercado o capitalismo, y las economías de planificación central o socialismo.

El mundo bipolar cambio de dimensión entre el bloque capitalista y el socialista ante la caída de la Unión Soviética, no obstante persisten con éxito naciones como China comunista y Cuba. El término de la guerra fría de alguna manera se suma al decaimiento del fordismo ante la crisis de la economía de la muerte que lideran los Estados Unidos junto a la OTAN.

El surgimiento del nuevo régimen post fordista con fuertes visos a la toyotización, necesariamente son el marco explicativo de la relocalización industrial (Precedo y Villarino, 1992), la tras nacionalización de las economías y los procesos de integración y cooperación internacional.

Las grandes contradicciones surgen dentro de una geografía que expresa regiones con distintos grados de desarrollo: el primer mundo de naciones con alto nivel de ingreso, el segundo mundo socialista y las naciones en vías de desarrollo o tercer mundo.

Así también están los grandes problemas mundiales como son la población, el hambre, la pobreza, la ecología, la fuerza cada día mayor de las empresas multinacionales, los estados nacionales y la crisis de la regulación estatal, entre otros más.

Las inercias de la estructura internacional en materia de la estagnación de las economías mundiales, la polarización del ingreso entre las naciones y la proliferación de la pobreza.

La transnacionalización en México tiene expresiones diversas a nivel sectorial, en el caso del turismo implica que de forma significativa, los desarrollos turísticos en el territorio nacional, presentan una alta participación de IED. Por lo mismo, los canales e instituciones del tráfico turístico internacional, son controladas por firmas extranjeras en México, lo que supone que la captación, recepción y servicios destinados a los turistas son la parafernalia necesaria para que muchas divisas que ingresan al país queden cautivas de la infraestructura tras nacional, lo que finalmente implica que por diferentes vías salgan del territorio nacional. El grado de transnacionalización es alto en el sector y es la principal causa de la fuga de divisas que ingresan a la nación.

La actual conformación social del país expresa vicisitudes políticas y económicas que solo se pueden explicar en su nexo entre los intereses económicos que motivan el protagonismo político, respecto a la re estructuración económica que no obstante obedece a una estructura económica internacional a la que se integra, también lleva sus matizaciones por los intereses de los grupos hegemónicos del país.

La transición política de la social democracia y a la democracia cristiana supone el abandono de una dictadura de estado a la una democracia aún muy cuestionada. La desincorporación de las fracciones que integran el estado corporativo por fórmulas tales como el “nuevo sindicalismo democrático”, parecen seguir las líneas de un régimen de regulación y acumulación donde hay una abierta “guerra contra el trabajo”.

La ultra derecha en el poder conlleva fuertes contradicciones al establecer una alianza cívica para su arribo al poder entre fuerzas a favor de la renovación de carácter pragmático, que presiona a favor de una reforma institucional en el país, conjunto a organizaciones de gran fuerza conservadora tal como es la Iglesia católica, de orden conservador. El ejercicio del poder viene a cuestionarse desde su legitimidad como por la manera en que opera ante las urgencias nacionales, a las que en muchos casos no concibe en su dimensión social, y responde a intereses de grupo.

Las carencias son muchas y existe un núcleo de población bastante significativo que carece de lo estricto, la inversión pública como privada es modesta para incidir de manera correctiva e incluso preventiva de los problemas que se presentan, la inclusión del ahorro foráneo en la vida económica del país en parte contribuye a resolverlos pero por otra parte, aparece como un nuevo protagonista en la vida cívica del país, e implica la gradual pérdida de soberanía nacional.

Concluyendo: la miopía teórica de los fundamentos del neoliberalismo para el caso de la geografía del subdesarrollo hacen pensar que más que resolver los problemas los reproducen y aumentan, favorablemente para las naciones que concibieron dichas teorizaciones (las naciones industriales) y desfavorablemente para aquellas en vías de desarrollo.

México se integra al esquema económico regional de las Américas bajo la tónica del Consenso de Washington, desde los años 80. Las políticas internas siguen las pautas de la tesis neoliberal y es ahora una de las economías latinoamericanas que presentan los mayores avances en su integración continental, y extra continental, así como una de las economías con más apertura y tras nacionalización.

Es muy cuestionable el nuevo esquema económico asumido puesto que las contradicciones internas se están violentando y la formación social mexicana presenta síntomas de conflicto. Las urgencias se hacen más imperantes y al parecer aún los grandes avances logrados en la implantación de un modelo de desarrollo hacia fuera no da en la dimensión necesaria las soluciones esperadas.

El grave rezago tecnológico del país se traduce en una fuerte dependencia tecnológica del extranjero, predominantemente de los Estados Unidos. La falta de competitividad (Bougrine, 2001) de las exportaciones mexicanas, entre otros factores, hacen que los términos de intercambio sean desproporcionales lo que

significa déficit perentorios en la cuenta corriente de la balanza de pagos, finalmente, la disminución de reservas llevan a la nación a un continuo deslizamiento de la paridad cambiaria ante el dólar, y el aumento del endeudamiento externo.

No obstante el carácter multilateralista y librecambista de las reformas institucionales en materia comercial, domina un unilateralismo y bilateralismo (Bajo, 1991), en el manejo del endeudamiento de las instituciones acreedoras internacionales tales como son el FMI, el BM y los bancos centrales de las naciones industrializadas. Conlleva entonces a que los problemas del subdesarrollo se traduzcan de conflictos en torno al financiamiento al desarrollo al financiamiento del financiamiento, donde los problemas de las naciones en vías de desarrollo pasan de ser de tipo estructural a financiero. Lo que pretendía resolver los problemas de una nación, ahora es el principal problema y obstáculo para su desarrollo.

Ante este cuadro, la vialidad a que las asimetrías existentes entre el centro y la periferia se aminoren, quedan distantes de una realidad en el mediano o largo plazo, la tendencia es que se amplíe el abismo entre el desarrollo y el subdesarrollo.

Se cuestiona entonces la estrategia que el orden económico internacional establece para resolver las cuatro grandes interrogantes de las economías nacionales: ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Cuánto producir? y ¿Para quién producir?

Se requiere un nuevo orden económico internacional que por un lado sea sostenido por sus propias fuerzas motoras y lógica inherente de reproducción, que resuelva las necesidades del Hombre actual, pero que a su vez sea sustentable en el manejo eficiente de los recursos bajo la óptica de que no se puede aspirar a crecer ilimitadamente ante recursos limitados, y que prevea las necesidades del hombre futuro. Las postulaciones son varias: por las economías de planificación central: el neomarxismo. Por las economías de mercado noratlánticas: el neoliberalismo (Margain, 1997). Y por algunas economías europeas: la tesis de la tercera vía.

México se sumo al orden neoliberal, pero hay posiciones distintas puesto que las necesidades apremiantes del país, y a 20 años de políticas neoliberales, los conflictos se enconan en expresiones sociales y políticas de mayor violencia. Es por ello que el modelo aparenta una obsolescencia prematura y prevalece la inquietud de procurar un nuevo orden que observe las urgencias nacionales más que los intereses sectorizados trasnacionales.

La búsqueda de mayor captación de divisas para la nación por distintas vías, en el caso del turismo internacional, en México sigue como estrategia la inclusión de fuertes montos de IED en desarrollos turísticos y otros servicios a este tipo de

turismo. En este afán se crea un mecanismo por el cual vía honorarios, beneficios y deuda externa, las divisas captadas vuelven a salir del país.

La transición económica del país implica la confrontación de intereses conservadores con los innovadores, la conformación social mexicana presenta graves problemas que presionan por sus urgencias a una atención inmediata, para ello la inversión nacional no basta, pero por otra parte, los escasos recursos son distraídos por lo que se puede llamar la *elitización de la inversión pública* al canalizarse a intereses de grupo, comprados (vendidos) al capital, desatendiendo estas urgencias. Esto es evidente tanto en la social democracia como en la democracia cristiana, pero en un régimen de gobierno ultraderechista, la situación se extrema.

En el régimen actual hay un abierto abandono de las necesidades públicas de la población tanto por carencia de recursos como por la *elitización* de la inversión pública, a lo que se llama “ingobernabilidad”.

El estado mexicano desde la década de los 80 concede paulatinamente las instancias del gobierno a la iniciativa privada, el interés lucrativo de asimilar los servicios públicos por particulares, muchas veces es ajeno al interés social y público, esta desincorporación de las actividades del estado expresan una precarización de los servicios que requiere la población en materia de educación, salud, asistencia social, seguridad, entre otros servicios.

Prosperan desarrollos de inversión pública en correspondencia a intereses de la empresa, pero a cambio se abandona la atención de grandes núcleos de la población, que se subestiman y subordinan a intereses de la acumulación capitalista. Se tiene entonces un estado mexicano en subordinación de la empresa, nacional como extranjera.

Así con todo lo visto en este capítulo queda determinado que el ciclo económico no puede verse sin su conectividad e interacción de una economía que se explica desde a nivel micro, donde las interacción de los actores en un marco de eficiencia y competitividad, son causal de fuerza de reordenamiento y crisis, y necesariamente en este contexto, las crisis financieras son parte de ello y expresión nominal de cambios en el seno de las empresas y de la propia economía real. Así entonces, debemos ver las expresiones empíricas de lo hasta aquí sustentado para con ello, partir de la evidencia necesaria para un replanteamiento de la necesidad imperante que la economía mexicana actual presenta para fundamentar sus transacciones reales en un sistema financiero más sólido, solvente, con liquidez internacional e invulnerabilidad de la adversidad de los mercados bursátiles internacionales, como parte de un blindaje financiero para una economía real con apertura y cada día mayor integración económica al nuevo orden económico internacional.

### III. LA TRANSICIÓN ECONÓMICA Y SU EFECTO EN LA PRODUCTIVIDAD, LA REMUNERACIÓN AL TRABAJO Y EL CRECIMIENTO.

Por lo anterior, esta tercera parte del trabajo debe aportar la base empírica del efecto de la integración y la apertura a nivel micro o empresarial, y macro a nivel de agregados estatales, regionales y nacionales, donde se vela el costo del actual sistema financiero nacional fiduciario: la cuasi estanflación consistente que se vive desde los 80 a la actualidad.

Para ello se parte de comparar dos periodos del desarrollo económico de México: de 1950 a 1980 en el esquema endogenista, y la nueva situación observada de 1980 a 2000 durante la transición. Con ello se presentan los indicadores macroeconómicos y sociales que ilustran tanta a nivel estatal, regional como estatal las expresiones de la re estructuración en el nivel de vida y las prosperidad.

El primer indicador es el demográfico. La movilidad de la población, su concentración – dispersión, y distribución territorial indican las expresiones geo referenciadas de la apertura económica y la integración (Urbina, 1993). De tal manera que lo primero a destacar es que el crecimiento económico y el desarrollo social no deben verse de forma indistinta a la localización espacial del fenómeno, sino precisamente, en su expresión territorializada. El ciclo económico no es el mismo para las regiones de México (Bassols, 1992), por lo mismo, hay zonas más sensibles al efecto de la política económica, como otras marginales.

De antemano hubiera sido bueno ver la expresión no solo político territorial administrativa del orden público y el crecimiento económico, sino también a nivel sectorial. No obstante, un estudio de este tipo escapa a la objetividad del estudio de dar fundamento empírico a lo afirmado en los primeros dos capítulos del trabajo, donde se observe las expresiones del crecimiento y desarrollo económico a efecto de la transición de un esquema a otro.

Los patrones migratorios y de la distribución territorial de la población están inscritos en la lógica del propio esquema económico y es sensible al propio ciclo económico en el tiempo, por lo mismo la necesidad de observar estos patrones en los dos lapsos antes reseñados.

En el cuadro 3.1 se establece la relación de la participación relativa entre la población y la actividad económica de México por entidad federativa, 1950, 1970 y 1980. Se tienen los parámetros establecidos con base a múltiplos enteros de la desviación estándar de la variable de estudio con base al teorema de Tchebysheff. De tal forma que el 68% son consideradas como de dinamismo económico normal, 13.5% son de bajo dinamismo, 13.5% de alto dinamismo, 2.5% de muy bajo dinamismo y 2.5% de muy alto dinamismo. Se establece como entidad de muy bajo dinamismo económico a los valores negativos superiores a 220%, de bajo dinamismo a los negativos iguales o menores a 220% y mayores al valor negativo de 90, de dinamismo económico normal a los valores negativos iguales o menores a 90% y menores y menores o iguales al valor positivo de 170%, de alto

dinamismo a los mayores de 170% y menores o iguales de 300%, de muy alto dinamismo a los superiores a 300%. La media aritmética es de 39.6 (redondeado a 40), y la desviación estándar es de 130.

Cuadro 3.1

Relación de la participación relativa entre la Población y la Actividad Económica de México por entidad federativa, 1950, 1970 y 1980							Desarrollo Estabilizador, 1950 a 1980			
	Producto Interno Bruto			Población Relativa			Dinamismo económico (5)		Dinamismo Demográfico (6)	
	1950(1)	1970(2)	1980(3)	1950(4)	1970(4)	1980(4)				
República Mexicana	100	100	100	100	100	100				

\*

Noroeste	11.4	8.7	7.2	5.6	7	7.2	-36.9%	Bajo	28.6%	Muy Fuerte Atracción
Baja California	3.0	2.6	2.3	0.9	1.8	1.8	-26%	Normal	100.0%	Muy Fuerte Atracción
Baja California Sur	0.3	0.4	0.4	0.2	0.3	0.3	22%	Alto	50.0%	Muy Fuerte Atracción
Sinaloa	3.2	2.5	2.1	2.5	2.6	2.8	-34%	Bajo	12.0%	Fuerte Atracción
Sonora	4.9	3.2	2.5	2	2.3	2.3	-49%	Bajo	15.0%	Fuerte Atracción

Norte - Centro	5.9	4.8	4.1	5.7	5.2	4.8	-29.8%	Normal	-15.8%	Fuerte Expulsión
Chihuahua	4.4	3.4	2.8	3.3	3.3	3	-35%	Normal	-9.1%	Leve Expulsión
Durango	1.5	1.4	1.3	2.4	1.9	1.8	-13%	Bajo	-25.0%	Muy Fuerte Expulsión

Noreste	11.2	11.9	11.6	8.5	8.8	9	3.5%	Normal	5.9%	Leve Atracción
Coahuila	2.7	2.8	2.7	2.8	2.3	2.3	-2%	Normal	-17.9%	Fuerte Expulsión
Nuevo León	5.2	5.9	5.9	2.9	3.5	3.8	15%	Normal	31.0%	Muy Fuerte Atracción
Tamaulipas	3.3	3.2	3.0	2.8	3	2.9	-10%	Bajo	3.6%	Leve Atracción

Centro - Norte y occidente	18.8	17.5	16.0	25.6	23.3	21.9	-15%	Bajo	-14.5%	Fuerte Expulsión
Aguascalientes	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	0.8	20%	Alto	14.3%	Fuerte Atracción
Colima	0.3	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	83%	Alto	25.0%	Muy Fuerte Atracción
Guanajuato	4.1	3.4	2.9	5.2	4.7	4.5	-29%	Normal	-13.5%	Fuerte Expulsión
Jalisco	7.3	7.1	6.6	6.8	6.8	6.5	-9%	Bajo	-4.4%	Leve Expulsión
Michoacán	2.4	2.5	2.4	5.5	4.8	4.3	-2%	Bajo	-21.8%	Muy Fuerte Expulsión
Nayarit	1.1	0.9	0.8	1.1	1.1	1.1	-29%	Muy Bajo	0.0%	Equilibrio
San Luis Potosí	1.7	1.6	1.5	3.3	2.7	2.5	-14%	Normal	-24.2%	Muy Fuerte Expulsión
Zacatecas	1.4	1	0.8	2.6	2	1.7	-43%	Bajo	-34.6%	Muy Fuerte Expulsión

Centro	40.9	44.7	45.1	33.7	36.4	38.3	10%	Bajo	13.6%	Fuerte Atracción
Distrito Federal	29.2	27.6	25.2	11.8	14.3	13.2	-14%	Bajo	11.9%	Fuerte Atracción
Guerrero	1.5	1.7	1.7	3.6	3.3	3.2	8%	Normal	-11.1%	Fuerte Expulsión
Hidalgo	0.9	1.3	1.5	3.3	2.5	2.3	78%	Normal	-30.3%	Muy Fuerte Expulsión
México	4.8	8.6	11.0	5.4	7.9	11.3	130%	Normal	109.3%	Muy Fuerte Atracción
Morelos	1.0	1.1	1.1	1.1	1.3	1.4	8%	Normal	27.3%	Muy Fuerte Atracción



Puebla	2.7	3.2	3.3	6.3	5.2	5	19%	Normal	-20.6%	Muy Fuerte Expulsión
Querétaro	0.5	0.8	1.0	1.1	1	1.1	89%	Muy Alto	0.0%	Equilibrio
Tlaxcala	0.3	0.4	0.5	1.1	0.9	0.8	74%	Alto	-27.3%	Muy Fuerte Expulsión

Golfo	7.3	7.7	9.8	9.3	9.5	9.7	35%	Muy Bajo	4.3%	Leve Atracción
Tabasco	0.2	1.2	4.0	1.4	1.6	1.6	2209%	Normal	14.3%	Fuerte Atracción
Veracruz	7.1	6.5	5.8	7.9	7.9	8.1	-18%	Muy Bajo	2.5%	Leve Atracción

Pacífico Sur	2.1	3.1	4.1	9	7.5	6.6	100%	Normal	-26.7%	Muy Fuerte Expulsión
Chiapas	0.6	1.6	2.7	3.5	3.3	3.1	381%	Normal	-11.4%	Fuerte Expulsión
Oaxaca	1.5	1.5	1.4	5.5	4.2	3.5	-6%	Normal	-36.4%	Muy Fuerte Expulsión

Península de Yucatán	1.2	1.7	2.6	2.6	2.3	2.5	119%	Muy Alto	-3.8%	Leve Expulsión
Campeche	0.2	0.4	0.5	0.5	0.5	0.6	94%	Muy Alto	20.0%	Fuerte Atracción
Quintana Roo	0.0	0.2	1.0	0.1	0.2	0.3	3696%	Muy Alto	200.0%	Muy Fuerte Atracción
Yucatán	0.9	1.1	1.1	2	1.6	1.6	26%	Normal	-20.0%	Fuerte Expulsión

Fuentes y acotaciones metodológicas:

(1) Estimación del autor con base a la variación de las tasas de variación promedio anual por década y su regresión proyectada de 1970, 1980 y 1990 para obtener los valores de 1950.

(2) Puig y Hernández (1993)

(3) INEGI, 1950, 1970 y 1980.

Nota 1: regionalización con base a la establecida por el CONAPO en el estudio del Sistema de Ciudades de México.

Nota 2: El coeficiente de correlación lineal existente entre el dinamismo demográfico (DD) y el dinamismo económico (DE) es de 0.89. No existiendo correlación de residuos dado que el coeficiente de prueba Durbin-Watson es menor al valor absoluto de 2 siendo este de 1.715543. La línea regresiva se define como  $DD = -1.676055 + 0.4755979DE$ .

(\*) Los valores numerarios se obtuvieron usando los número índices donde se calcula la variación de una variable (x) observada durante un periodo (t), se expresa como un cambio porcentual  $(X(t)-X(t-1))/X(t-1)$

En el cuadro 3.2 se observa la relación de la participación relativa entre la Población y la Actividad Económica de México por entidad federativa, 1970, 1990 y 2000. Estos parámetros son establecidos con base a múltiplos enteros de la desviación estándar de la variable de estudio con base al teorema de Tchebysheff. De tal forma que el 68% son consideradas como de dinamismo económico normal, 13.5% son de bajo dinamismo, 13.5% de alto dinamismo, 2.5% de muy bajo dinamismo y 2.5% de muy alto dinamismo. Se establece como entidad de muy bajo dinamismo económico a los valores negativos superiores a 220%, de bajo dinamismo a los negativos iguales o menores a 220% y mayores al valor negativo de 90, de dinamismo económico normal a los valores negativos iguales o menores a 90% y menores y menores o iguales al valor positivo de 170%, de alto dinamismo a los mayores de 170% y menores o iguales de 300%, de muy alto dinamismo a los superiores a 300%. La media aritmética es de 39.6 (redondeado a 40), y la desviación estándar es de 130. Los parámetros establecidos son con base al Teorema de Tchebysheff y a múltiplos enteros de la desviación estándar de tal forma que con ello se sabe que el 68% de las observaciones son

concebidas como de equilibrio demográfico. 13.5% son de leve expulsión y 13.5 de leve atracción y 2.5% son de fuerte expulsión y 2.5% de fuerte atracción. Se considera entidad de fuerte expulsión a la que presenta un valor negativo mayor o igual a 113%, de leve expulsión la que tienen un valor negativo menor a 113% y mayor al valor negativo de 48%, de equilibrio demográfico a la que presenta valor negativo menor o igual a 48% y menor o igual al valor positivo de 82, de fuerte atracción a los valores positivos mayores a 82% y menores o iguales a 147%. A su vez son de muy fuerte atracción a las entidades que tienen valores positivos mayores a 147%.

Cuadro 3.2

Relación de la participación relativa entre la Población y la Actividad Económica de México por entidad federativa, 1970, 1990 y 2000							Re estructuración económica, 1980 - 2000			
	Producto Interno Bruto			Población Relativa			Dinamismo económico (5)	Dinamismo Demográfico (6)		
	1970(1)	1990(2)	2000(3)	1970(4)	1990(4)	2000(4)				
República Mexicana	100	100	100	100	100	100				

\*

Noroeste	8.7	7	8.5	7	7.3	7.9	-2.3%	Normal	12.9%	Equilibrio
Baja California	2.6	2.2	3.2	1.8	2	2.6	23%	Normal	44.4%	Equilibrio
Baja California Sur	0.4	0.4	0.6	0.3	0.4	0.4	50%	Normal	33.3%	Equilibrio
Sinaloa	2.5	2.1	2	2.6	2.7	2.6	-20%	Normal	0.0%	Equilibrio
Sonora	3.2	2.3	2.7	2.3	2.2	2.3	-16%	Normal	0.0%	Equilibrio

Norte - Centro	4.8	4.1	5.4	5.2	4.7	4.6	12.5%	Normal	-11.5%	Equilibrio
Chihuahua	3.4	2.8	4.1	3.3	3	3.1	21%	Normal	-6.1%	Equilibrio
Durango	1.4	1.3	1.3	1.9	1.7	1.5	-7%	Normal	-21.1%	Equilibrio

Noreste	11.9	11.3	12.8	8.8	9	9.1	7.6%	Normal	3.4%	Equilibrio
Coahuila	2.8	2.6	3.1	2.3	2.4	2.4	11%	Normal	4.3%	Equilibrio
Nuevo León	5.9	5.9	6.8	3.5	3.8	3.9	15%	Normal	11.4%	Equilibrio
Tamaulipas	3.2	2.8	2.9	3	2.8	2.8	-9%	Normal	-6.7%	Equilibrio

Centro - Norte y occidente	17.5	16.6	17	23.3	22.3	21.7	-3%	Normal	-6.9%	Equilibrio
Aguascalientes	0.6	0.7	1.1	0.7	0.9	1	83%	Normal	42.9%	Equilibrio
Colima	0.4	0.5	0.6	0.5	0.5	0.6	50%	Normal	20.0%	Equilibrio
Guanajuato	3.4	3.1	3.5	4.7	4.9	4.8	3%	Normal	2.1%	Equilibrio
Jalisco	7.1	6.9	6.5	6.8	6.5	6.5	-8%	Normal	-4.4%	Equilibrio
Michoacán	2.5	2.4	2.3	4.8	4.4	4.1	-8%	Normal	-14.6%	Equilibrio
Nayarit	0.9	0.7	0.6	1.1	1	0.9	-33%	Normal	-18.2%	Equilibrio
San Luis Potosí	1.6	1.5	1.6	2.7	2.5	2.4	0%	Normal	-11.1%	Equilibrio
Zacatecas	1	0.8	0.8	2	1.6	1.4	-20%	Normal	-30.0%	Equilibrio

Centro	44.7	46.4	43.5	36.4	36.5	36.9	-3%	Normal	1.4%	Equilibrio
Distrito Federal	27.6	27.1	22.7	14.3	10.1	8.8	-18%	Normal	-38.5%	Equilibrio
Guerrero	1.7	1.5	1.7	3.3	3.2	3.2	0%	Normal	-3.0%	Equilibrio
Hidalgo	1.3	1.3	1.5	2.5	2.3	2.3	15%	Normal	-8.0%	Equilibrio
México	8.6	10.8	10.4	7.9	12.1	13.4	21%	Normal	69.6%	Equilibrio
Morelos	1.1	1	1.3	1.3	1.5	1.6	18%	Normal	23.1%	Equilibrio

Puebla	3.2	3.1	3.6	5.2	5.1	5.2	13%	Normal	0.0%	Equilibrio
Querétaro	0.8	1	1.7	1	1.3	1.4	113%	Normal	40.0%	Equilibrio
Tlaxcala	0.4	0.6	0.6	0.9	0.9	1	50%	Normal	11.1%	Equilibrio

Golfo	7.7	8.6	5.5	9.5	9.5	9	-29%	Normal	-5.3%	Equilibrio
Tabasco	1.2	3.5	1.3	1.6	1.8	1.9	8%	Normal	18.8%	Equilibrio
Veracruz	6.5	5.1	4.2	7.9	7.7	7.1	-35%	Normal	-10.1%	Equilibrio

Pacífico Sur	3.1	3.7	3.2	7.5	7.7	7.5	3%	Normal	0.0%	Equilibrio
Chiapas	1.6	2.2	1.7	3.3	4	4	6%	Normal	21.2%	Equilibrio
Oaxaca	1.5	1.5	1.5	4.2	3.7	3.5	0%	Normal	-16.7%	Equilibrio

Península de Yucatán	1.7	2.1	4.2	2.3	3	3.3	147%	Normal	43.5%	Equilibrio
Campeche	0.4	0.5	1.3	0.5	0.7	0.7	225%	Alto	40.0%	Equilibrio
Quintana Roo	0.2	0.5	1.6	0.2	0.6	0.9	700%	Muy Alto	350.0%	Fuerte Atracción
Yucatán	1.1	1.1	1.3	1.6	1.7	1.7	18%	Normal	6.2%	Equilibrio

Fuentes y acotaciones metodológicas:

(1) INEG, 1993.

(2) Puig y Hernández, op.cit.

(3) BANAMEX- ACCIVAL (marzo de 2000).

(4) INEGI 1970, 1990 y 2000.

Nota 1: regionalización con base a la establecida por el CONAPO en el estudio del Sistema de Ciudades de México.

Nota 2: El coeficiente de correlación lineal existente entre el dinamismo demográfico (DD) y el dinamismo económico (DE) es de 0.89. No existiendo correlación de residuos dado que el coeficiente de prueba Durbin-Watson es menor al valor absoluto de 2 siendo este de 1.715543. La línea regresiva se define como  $DD = -1.676055 + 0.4755979DE$ .

(\*) Los valores numerarios se obtuvieron usando los número índices donde se calcula la variación de una variable (x) observada durante un periodo (t), se expresa como un cambio porcentual  $(X(t)-X(t-1))/X(t-1)$

En ambos cuadros anteriores se observa que el dinamismo económico y el dinamismo demográfico mantienen fuerte correlación. La península de Yucatán, especialmente el estado de Quintana Roo presenta las tasas de dinamismo económico y demográfico más altas del país. Le sigue la región del centro norte y occidente y las regiones del noreste y noroeste.

Los parámetros establecidos son con base al Teorema de Tchebysheff y a múltiplos enteros de la desviación estándar de tal forma que con ello se sabe que el 68% de las observaciones son concebidas como de equilibrio demográfico. 13.5% son de leve expulsión y 13.5 de leve atracción y 2.5% son de fuerte expulsión y 2.5% de fuerte atracción. Se considera entidad de fuerte expulsión a la que presenta un valor negativo mayor o igual a 113%, de leve expulsión la que tienen un valor negativo menor a 113% y mayor al valor negativo de 48%, de equilibrio demográfico a la que presenta valor negativo menor o igual a 48% y menor o igual al valor positivo de 82%, de fuerte atracción a los valores positivos

mayores a 82% y menores o iguales a 147%. A su vez son de muy fuerte atracción a las entidades que tienen valores positivos mayores a 147%.

Para este periodo se tiene que el noroeste del país es una región de más fuerte atracción. En contraposición la región del pacífico sur es la de mayor expulsión. El centro del país mantiene su fuerte atracción de población y el occidente del país es de fuerte expulsión. Se ve cómo las áreas de mayor articulación con el aparato productivo nacional presentan el mayor dinamismo demográfico y económico. Estas áreas son precisamente aquellas que guardan nexo con los principales mercados del interior y del exterior.

El cuadro 3.3 observa los niveles de producto per capita por entidad de 1970 a 2000, de donde se desprende que la franja norte del país y la península de Yucatán, esta última especialmente por el desarrollo observado en Quintana Roo, son las áreas geográficas cuyo producto es más alto, y por sus tasas, su dinamismo económico también. Estas áreas desde luego en el nuevo esquema con apertura encuentran una mayor oportunidad económica que factibiliza su articulación y promoción. En contra parte, el resto de las regiones del la franja central del país y sur observan un menor dinamismo y nivel de producto, lo que se explica precisamente por estar conectados a mercados tradicionales y propios del esquema anterior proteccionista.

**Cuadro 3.3**

Niveles de producto per cápita por estado, 1970 – 2000												
PIB per cápita por estado. Miles de pesos constante (año base 1980).	Producto per cápita (Anual)											
	1970	1975	1980	1985	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PIB per cápita promedio nacional. Miles de pesos.	9.98	11.89	14.98	14.05	13.12	13.32	12.19	12.51	13.05	13.35	13.35	13.38
<b>Noroeste</b>	<b>12.94</b>	<b>14.56</b>	<b>16.39</b>	<b>15.19</b>	<b>15.16</b>	<b>15.48</b>	<b>14.71</b>	<b>15.24</b>	<b>15.72</b>	<b>15.88</b>	<b>15.84</b>	<b>15.95</b>
Baja California	14.55	16.33	19.15	17.45	16.52	17.29	16.01	16.90	17.60	17.82	17.79	17.98
Baja California Sur	13.95	16.31	18.92	15.85	17.16	17.29	16.81	17.92	18.51	18.32	18.68	18.91
Sinaloa	9.38	10.96	11.30	11.39	11.18	10.84	10.27	10.17	10.89	10.93	10.76	10.70
Sonora	13.89	14.63	16.18	16.06	15.78	16.50	15.73	15.96	15.87	16.43	16.14	16.19
<b>Norte - Centro</b>	<b>8.67</b>	<b>10.31</b>	<b>12.44</b>	<b>12.96</b>	<b>14.03</b>	<b>14.40</b>	<b>13.28</b>	<b>13.84</b>	<b>14.62</b>	<b>15.54</b>	<b>16.32</b>	<b>16.67</b>
Chihuahua	10.14	12.23	14.09	13.76	17.65	18.27	16.73	17.65	18.00	18.93	20.37	20.79
Durango	7.19	8.39	10.79	12.16	10.41	10.53	9.82	10.02	11.23	12.15	12.26	12.55
<b>Noreste</b>	<b>13.08</b>	<b>15.39</b>	<b>18.65</b>	<b>17.41</b>	<b>17.07</b>	<b>17.64</b>	<b>16.49</b>	<b>17.11</b>	<b>18.23</b>	<b>19.09</b>	<b>19.80</b>	<b>20.22</b>
Coahuila	12.02	14.84	17.10	16.20	16.03	16.31	15.86	16.65	18.11	18.85	19.94	20.57
Nuevo León	16.71	19.17	23.51	22.16	21.75	22.47	20.61	21.20	22.68	23.75	23.98	24.32
Tamaulipas	10.52	12.17	15.34	13.86	13.43	14.13	13.00	13.48	13.91	14.66	15.47	15.79

Centro - Norte y occidente	7.24	8.83	10.59	10.68	10.25	10.45	9.66	9.95	10.70	11.01	11.06	11.19
Aguascalientes	7.91	9.65	11.79	11.56	14.17	14.84	13.97	14.84	15.66	16.17	16.43	16.78
Colima	8.61	11.96	13.61	14.44	13.56	13.95	13.12	13.96	14.00	14.23	14.11	14.19
Guanajuato	7.14	8.49	9.69	9.52	9.04	9.06	8.50	8.65	9.42	9.79	9.94	10.08
Jalisco	10.41	12.47	15.04	14.33	12.98	13.10	11.79	12.06	13.01	13.49	13.71	13.82
Michoacán	5.26	6.82	8.27	7.49	7.02	7.23	6.89	6.92	8.17	8.24	8.41	8.63
Nayarit	7.58	8.74	10.60	10.64	8.52	8.43	7.40	7.42	8.05	8.53	8.33	8.30
San Luis Potosí	5.85	6.76	8.70	9.44	9.51	9.90	8.57	8.88	9.75	10.06	10.05	10.13
Zacatecas	5.16	5.72	7.02	8.02	7.20	7.12	7.02	6.85	7.54	7.53	7.53	7.58

Centro	8.48	10.45	12.85	12.67	12.79	12.95	11.69	12.13	13.13	13.54	13.57	13.70
Distrito Federal	19.30	22.66	28.51	25.46	32.71	33.20	29.83	30.66	34.31	35.13	35.19	35.56
Guerrero	5.18	6.61	7.91	7.65	7.62	7.51	6.84	6.66	7.34	7.40	7.33	7.29
Hidalgo	5.39	6.73	9.78	9.30	8.69	8.65	7.44	7.90	8.43	8.97	9.32	9.41
México	10.82	12.85	14.48	13.35	10.83	11.01	9.87	10.44	11.00	11.24	10.92	10.93
Morelos	8.44	9.81	11.43	11.57	13.32	13.24	11.72	11.91	11.50	11.76	11.49	11.25
Puebla	6.23	7.51	9.70	9.11	8.24	8.31	7.44	7.92	8.85	9.27	9.52	9.72
Querétaro	7.88	10.66	12.80	14.70	13.94	14.58	13.72	14.50	15.97	16.84	17.02	17.51
Tlaxcala	4.56	6.79	8.22	10.20	6.98	7.08	6.65	7.03	7.65	7.71	7.79	7.91

Golfo	7.71	10.80	24.10	16.24	8.52	8.59	8.24	8.09	8.60	8.59	8.49	8.48
Tabasco	7.27	12.67	37.40	22.30	9.04	9.00	8.71	8.51	8.86	8.74	8.54	8.47
Veracruz	8.15	8.93	10.80	10.18	7.99	8.18	7.77	7.67	8.33	8.44	8.43	8.49

Pacífico Sur	4.24	5.45	9.48	8.07	5.79	5.81	5.50	5.44	6.08	6.24	6.34	6.42
Chiapas	4.95	6.23	13.02	9.28	5.74	5.75	5.54	5.46	6.23	6.40	6.65	6.79
Oaxaca	3.53	4.67	5.94	6.86	5.84	5.87	5.46	5.41	5.92	6.07	6.02	6.05

Península de Yucatán	8.54	14.15	18.93	39.19	19.59	19.91	18.52	19.06	18.33	18.40	18.31	18.13
Campeche	8.40	9.69	11.33	85.91	23.33	23.45	22.06	22.49	22.09	21.95	21.34	21.07
Quintana Roo	10.03	22.44	34.79	22.08	24.90	25.36	23.47	24.38	22.65	22.64	22.52	22.20
Yucatán	7.19	10.32	10.68	9.58	10.55	10.93	10.04	10.30	10.25	10.60	11.06	11.13

Fuente: Messmacher, 2000.

Nota: el año 2000 es estimado por el autor con base a inferencia.

Si se observa el cuadro 3.4 que presenta los coeficientes comparativos de producto *per cápita* por estado respecto al nacional de los años de 1970 al 2000 por lustros, de esto se puede ver cuáles entidades son más sensibles al cambio de esquema y propiamente a la apertura económica. Destaca la región norte, el centro, el occidente del país y Quintana Roo como las zonas donde el cambio de esquema tiene mayor efecto positivo, mientras que el sur muestran estar al margen o en menor sensibilidad a este.

Cuadro 3.4

Coeficientes comparativos de producto per cápita por estado respecto al nacional, 1970 – 2000													Coeficiente de cambio en el bienestar, 1970 - 2000	Bienestar
	Producto per cápita													
	1970	1975	1980	1985	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000		
PIB per cápita promedio nacional. Miles de pesos (1= 1980).	9.98	11.89	14.98	14.05	13.12	13.32	12.19	12.51	13.05	13.35	13.35	13.38	34%	Normal (*)

Noroeste	30%	22%	9%	8%	16%	16%	21%	22%	20%	19%	19%	19%	-36%	Bajo
Baja California	46%	37%	28%	24%	26%	30%	31%	35%	35%	33%	33%	34%	-25%	Bajo
Baja California Sur	40%	37%	26%	13%	31%	30%	38%	43%	42%	37%	40%	41%	4%	Normal
Sinaloa	-6%	-8%	-25%	-19%	-15%	-19%	-16%	-19%	-17%	-18%	-19%	-20%	233%	Muy Alto
Sonora	39%	23%	8%	14%	20%	24%	29%	28%	22%	23%	21%	21%	-46%	Bajo

Norte - Centro	-	13%	-13%	-17%	-8%	7%	8%	9%	11%	12%	16%	22%	25%	-286%	Muy Bajo
Chihuahua	2%	3%	-6%	-2%	35%	37%	37%	41%	38%	42%	53%	55%	3353%	Muy Alto	
Durango	-	28%	-29%	-28%	-13%	-21%	-21%	-19%	-20%	-14%	-9%	-8%	-6%	-78%	Muy Bajo

Noreste	31%	29%	24%	24%	30%	32%	35%	37%	40%	43%	48%	51%	64%	Normal
Coahuila	20%	25%	14%	15%	22%	22%	30%	33%	39%	41%	49%	54%	163%	Muy Alto
Nuevo León	67%	61%	57%	58%	66%	69%	69%	69%	74%	78%	80%	82%	21%	Normal
Tamaulipas	5%	2%	2%	-1%	2%	6%	7%	8%	7%	10%	16%	18%	232%	Muy Alto

Centro – Norte y occidente	-	27%	-26%	-29%	-24%	-22%	-22%	-21%	-20%	-18%	-18%	-17%	-16%	-40%	Bajo
Aguascalientes	21%	-19%	-21%	-18%	8%	11%	15%	19%	20%	21%	23%	25%	-222%	Muy bajo	
Colima	14%	20%	36%	45%	36%	40%	31%	40%	40%	43%	41%	42%	-407%	Muy bajo	
Guanajuato	28%	-29%	-35%	-32%	-31%	-32%	-30%	-31%	-28%	-27%	-26%	-25%	-13%	Bajo	
Jalisco	4%	5%	0%	2%	-1%	-2%	-3%	-4%	0%	1%	3%	3%	-25%	Bajo	
Michoacán	47%	-43%	-45%	-47%	-46%	-46%	-43%	-45%	-37%	-38%	-37%	-36%	-25%	Bajo	
Nayarit	24%	-26%	-29%	-24%	-35%	-37%	-39%	-41%	-38%	-36%	-38%	-38%	58%	Normal	
San Luis Potosí	41%	-43%	-42%	-33%	-28%	-26%	-30%	-29%	-25%	-25%	-25%	-24%	-41%	Bajo	
Zacatecas	48%	-52%	-53%	-43%	-45%	-47%	-42%	-45%	-42%	-44%	-44%	-43%	-10%	Bajo	

Centro	-	15%	-12%	-14%	-10%	-3%	-3%	-4%	-3%	1%	1%	2%	2%	-116%	Muy Bajo
Distrito Federal	93%	91%	90%	81%	149%	149%	145%	145%	163%	163%	164%	166%	77%	Alto	
Guerrero	48%	-44%	-47%	-46%	-42%	-44%	-44%	-47%	-44%	-45%	-45%	-46%	-5%	Bajo	
Hidalgo	46%	-43%	-35%	-34%	-34%	-35%	-39%	-37%	-35%	-33%	-30%	-30%	-36%	Bajo	
México	8%	8%	-3%	-5%	-17%	-17%	-19%	-17%	-16%	-16%	-18%	-18%	-318%	Muy Bajo	
Morelos	15%	-17%	-24%	-18%	2%	-1%	-4%	-5%	-12%	-12%	-14%	-16%	3%	Normal	
Puebla	38%	-37%	-35%	-35%	-37%	-38%	-39%	-37%	-32%	-31%	-29%	-27%	-27%	Bajo	

Querétaro	-	21%	-10%	-15%	5%	6%	9%	13%	16%	22%	26%	27%	31%	-247%	Muy Bajo
Tlaxcala	-	54%	-43%	-45%	-27%	-47%	-47%	-45%	-44%	-41%	-42%	-42%	-41%	-25%	Bajo

Golfo	-	23%	-9%	61%	16%	-35%	-36%	-32%	-35%	-34%	-36%	-36%	-37%	61%	Normal
Tabasco	-	27%	7%	150%	59%	-31%	-32%	-29%	-32%	-32%	-35%	-36%	-37%	35%	Normal
Veracruz	-	18%	-25%	-28%	-28%	-39%	-39%	-36%	-39%	-36%	-37%	-37%	-37%	99%	Muy Alto

Pacífico Sur	-	58%	-54%	-37%	-43%	-56%	-56%	-55%	-57%	-53%	-53%	-53%	-52%	-10%	Bajo
Chiapas	-	50%	-48%	-13%	-34%	-56%	-57%	-55%	-56%	-52%	-52%	-50%	-49%	-2%	Bajo
Oaxaca	-	65%	-61%	-60%	-51%	-55%	-56%	-55%	-57%	-55%	-55%	-55%	-55%	-15%	Bajo

Península de Yucatán	-	14%	19%	26%	179%	49%	49%	52%	52%	40%	38%	37%	36%	-346%	Muy Bajo
Campeche	-	16%	-19%	-24%	511%	78%	76%	81%	80%	69%	64%	60%	57%	-463%	Muy Bajo
Quintana Roo	-	1%	89%	132%	57%	90%	90%	93%	95%	74%	70%	69%	66%	13048%	Muy Alto
Yucatán	-	28%	-13%	-29%	-32%	-20%	-18%	-18%	-18%	-21%	-21%	-17%	-17%	-40%	Bajo

(\*) Los parámetros de bienestar se dan de forma arbitraria por el autor estableciendo por muy bajo bienestar a aquellas entidades federativas cuyo valor negativo es mayor 60, bajo bienestar a aquellas cuyo valor negativo es menor a 68. Normal a aquellas que van de 0 a 68 positivo. Bienestar alto a aquellas cuyo valor es mayor a 68 y menor o igual a 136, y muy alto bienestar a aquellas que estén por encima de 136.

Los cuadros de esta sección son de especial interés para este estudio puesto que comparativamente al caso nacional y las regiones que lo integran, donde se puede observar el efecto en la producción local de la apertura económica, así como en el bienestar, donde la estabilidad o inestabilidad económica son de vital importancia para garantizar que la política económica en sí, especialmente la monetaria que depende del sistema financiero y del juego de la inversión como capital financiero, sea efectiva.

Con lo anterior se deja en evidencia la geografía del desarrollo y sus expresiones regionales ante el abandono de un esquema proteccionista por un esquema con apertura, donde las áreas más dinámicas son precisamente aquellas donde la oportunidad económica para los negocios es más alta por su nexos con los mercados internacionales. Esta transición de un esquema a otro es relevante en el juego de la política económica, para esto la estabilidad que se pueda otorgar a la transición es vital para que se dé de forma armoniosa y coherente con las expectativas de crecimiento económico.

Cuadro 3.5: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR REGIONES, 1970-1998

	(Millones de pesos a precios de 1980) <sup>1</sup>				Tasa Media Anual de Crecimiento			
	1970	1980	1988	1993	70-80	80-88	88-93	93-98 <sup>3</sup>
Nacional	2,340.8	4,470.1	4,883.7	5,649.7	6.7	1.1	3.0	2.4
NOROESTE	202.0	334.1	403.4	447.5	5.2	2.4	2.1	3.2
NORTE	178.0	316.0	370.1	412.1	5.9	2.0	2.2	3.8
NORESTE	212.2	407.1	427.5	502.0	6.7	0.6	3.3	3.1
CENTRO NORTE	148.7	269.6	346.5	402.8	6.1	3.2	3.1	2.4
COSTA DEL GOLFO	174.7	333.7	383.0	397.1	6.7	1.7	0.7	2.0
OCCIDENTE	254.8	475.8	516.1	570.6	6.4	1.0	2.0	2.0
CENTRO PERIFERIA	159.7	335.2	396.0	489.9	7.7	2.1	4.3	2.9
NUCLEO CENTRO	859.4	1,673.7	1,551.6	1,853.1	6.9	-0.9	3.6	1.9
PACÍFICO SUR	109.5	224.9	278.9	298.6	7.5	2.7	1.4	1.0
PENÍNSULA DE YUCATÁN	41.2	94.7	210.5	276.0	8.7	10.5	5.6	2.9

	(Distribución porcentual)				
	1970	1980	1988	1993	1998 <sup>3</sup>
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
NOROESTE	8.6	7.5	8.3	7.9	8.5
NORTE	7.6	7.1	7.6	7.3	8.6
NORESTE	9.1	9.1	8.8	8.9	9.5
CENTRO NORTE	6.4	6.0	7.1	7.1	6.9
COSTA DEL GOLFO	7.5	7.5	7.8	7.0	5.8
OCCIDENTE	10.9	10.6	10.6	10.1	10.0
CENTRO PERIFERIA	6.8	7.5	8.1	8.7	8.3
NUCLEO CENTRO	36.7	37.4	31.8	32.8	33.6
PACÍFICO SUR	4.7	5.0	5.7	5.3	5.0
PENÍNSULA DE YUCATÁN	1.8	2.1	4.3	4.9	3.8

<sup>1</sup> Valores deflactados con índices de precios por ramas, subsectores y grandes divisiones. Las cifras estatales por grandes divisiones y subsectores manufactureros se ajustaron con los valores deflactados por ramas.

<sup>2</sup> Millones de pesos a precios de 1993

<sup>3</sup> Las tasas de crecimiento y las distribuciones regionales para estos años se calcularon a precios constantes de 1993, es decir, con la nueva información de PIB por entidad federativa

Fuente: Elaboración con base en información de INEGI. *Sistemas de cuentas nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa*, varios años.

La inclusión de la inversión extranjera directa en el esquema de desarrollo nacional en al menos un 90% se canaliza al sector manufacturero que utiliza de forma intensiva el factor productivo trabajo, por lo que las factorías en que se materializa este tipo de inversión son en su gran mayoría empresas maquiladoras manufactureras. Es por esto que en el cuadro 3.6 se presenta la evolución de la misma para los años 1988, 1993 y 1998, que son años críticos para la economía mexicana pues en este lapso se centra la crisis financiera más profunda que vive el país. Con esto se evalúa el efecto en el empleo de las crisis financieras y permite ver de forma empírica la trascendencia social de vulnerabilidad financiera a los efectos de los mercados mundiales del capital bursátil.



Cuadro 3.6: PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1988, 1993 Y 1998

	1988	1993	1998	1988 %	1993 %	1998 %	TMAC 88-93	TMAC 93-98
Total	2,671,349	3,263,766	4,213,566	100.0	100.0	100.0	4.1	5.2
NOROESTE	178,146	259,827	421,926	6.7	8.0	10.0	7.8	10.2
NORTE	322,790	393,538	605,678	12.1	12.1	14.4	4.0	9.0
NORESTE	302,694	383,984	504,517	11.3	11.8	12.0	4.9	5.6
CENTRO NORTE	267,107	348,116	491,348	10.0	10.7	11.7	5.4	7.1
COSTA GOLFO	136,815	127,794	159,347	5.1	3.9	3.8	-1.4	4.5
OCCIDENTE	255,337	320,141	463,384	9.6	9.8	11.0	4.6	7.7
CENTRO	216,306	287,024	388,731	8.1	8.8	9.2	5.8	6.3
NUCLEO CENTRO	874,823	978,859	989,643	32.7	30.0	23.5	2.3	0.2
PACÍFICO SUR	70,737	89,718	100,264	2.6	2.7	2.4	4.9	2.2
PENÍNSULA DE YUCATÁN	46,594	74,765	88,728	1.7	2.3	2.1	9.9	3.5

Fuente: INEGI, 1988.

INEGI. 1999.

La industria manufacturera y la industria de maquiladoras en México (Cortez, 1999), la remuneración al trabajo, ante la apertura económica (1994 – 2000), no expresa en la misma proporción incrementos paralelos a los observados en la productividad (Ramos, 1999), y que esto es patente especialmente en aquellos sectores con mayor articulación a los mercados foráneos, lo que significa la remuneración al trabajo crece más que la productividad en las maquiladoras, que están más integradas a los mercados foráneos, que a las manufacturas, que se articulan más a los mercados internos.

La teoría económica marginalista sostiene que la apertura económica incrementa la productividad marginal de los factores productivos, y que la remuneración marginal de estos esta en razón a su productividad. Por lo que se infiere que la apertura económica trae consigo una mejora tanto en la productividad como en las remuneraciones.

Aquí se demuestra que para el caso de México durante el periodo que abarca de 1994 al 2000, la productividad marginal del trabajo (medida como la productividad laboral), ante la apertura económica presenta un continuo crecimiento, como lo supone la teoría marginalista, donde la productividad crece a mayor ritmo en el sector más integrado a la comercio exterior, que al articulado al comercio interno.

También se tiene que la remuneración al trabajo (medida como el costo unitario de la mano de obra), muestra un ascenso continuo, y es mayor en las empresas maquiladoras que en las manufactureras, lo que da sustento a la teoría que sostiene que la remuneración marginal del trabajo va en directa proporción a su productividad.

Como supuestos secundarios también se deriva que los sectores con mayor articulación a aparatos productivos transnacionales, así como de mayor integración a los mercados foráneos, son menos vulnerables a las crisis que se derivan de la estructura económica nacional y que por otro lado, las empresas manufactureras usan como blindaje ante las adversidades del sistema parte de la caída en el costo unitario del trabajo.

Aunque en México la apertura económica actual se remonta al segundo lustro de los años 80, se parte del año 1994 en que se inaugura el tratado de libre comercio con América del norte (TLCAN), por suponer que es durante este momento que la mencionada apertura económica es más latente en la vida económica del país.

La productividad laboral del sector de empresas maquiladoras en México se encamina a igualarse a las vigentes en Norte América, lo que significa que esta viene en sostenido y rápido aumento. Supone que por ende la remuneración marginal al trabajo lo hace en la misma medida, como lo sugiere la teoría. La apertura económica implica una reestructuración que afecta a la actividad industrial y la naturaleza de la competencia en materia del impulso de la productividad.

Por otra parte, se concibe que dentro del entorno industrial de la nación, los sectores manufacturero y maquilador<sup>1</sup>, son los más sensibles a la apertura económica puesto que son los principales receptores de la inversión extranjera.

Existen otros sectores representativos como la construcción, el comercio al mayoreo y el comercio al menudeo, cuya relevancia estriba en la cantidad de mano de obra que reclutan. No obstante, el presente trabajo no los considera en su planteamiento puesto que no son en importancia receptores de dicho tipo de inversión.

Los sectores productivos más integrados al comercio exterior son en gran parte el sector de la industria manufacturera y la industria maquiladora de exportación. Por lo mismo, la conducta que observa la remuneración y la productividad laboral, son la base empírica de este estudio para dar sustento a la hipótesis planteada en líneas anteriores.

Se tiene que al parecer el efecto de la apertura comercial en México es más favorable para incrementar la productividad laboral de los sectores económicos con mayor articulación de tipo transnacional que nacional, tal como lo sostiene la teoría económica marginalista, y los incrementos en la remuneración marginal al trabajo es mayor a los observados en la productividad, lo que contradice la corriente utilitarista.

---

<sup>1</sup> Por empresa maquiladora se señala a aquella que es responsable de realizar una fase parcial del proceso productivo, y no el proceso integro, y se articula a un esquema que comprende otras empresas como parte de una industria.

Se debe tomar en cuenta que la productividad del trabajo depende de factores internos de la empresa tales como son la eficiencia organizacional, la tecnología, por citar los dos principales, mientras que la remuneración del trabajo depende de factores institucionales ajenos a la empresa, como es la negociación que realiza la Secretaría del Trabajo con los sectores económicos (representados por las cámaras empresariales), y otras organizaciones sociales (como colegios y barras de profesionistas) para la estipulación del salario mínimo.

Por otra parte, la remuneración del trabajo en el sector de las maquiladoras depende en sumo más que a factores institucionales o tecnológicos, a la alta rotación de personal, empleo temporal, la alta elasticidad de la curva de oferta del empleo, de las condiciones contractuales del contrato laboral, como principales causales. Esto no afecta a la productividad laboral de las empresas maquiladoras.

Los factores que explican la causa por la cual el sector con mayor articulación al mercado nacional las manufacturas, observa menores incrementos en la productividad laboral y el costo unitario de la mano de obra, y cuya correspondencia es acorde a la teoría económica, no son objeto del presente estudio. Tampoco aquellos factores que explican por qué el sector más integrado a los mercados exteriores, la industria maquiladora, sus tasas de incrementos en materia de productividad y remuneración, son más altos que el de las manufacturas. No obstante, puede afirmarse que los principales causales son el beneficio que representa para el aparato productivo nacional la gradual caída de los aranceles a las importaciones, mayoritariamente bienes de capital y bienes intermedios, así como para el caso de maquiladoras la alta articulación con el aparato productivo de la economía norteamericana observada desde 1998.

El costo unitario de la mano de obra para las maquiladora esta con base a la política oficial en materia del manejo en los incrementos al salario mínimo, al que por sistema todos los sectores se alinean para establecer los incrementos a las remuneraciones de sus trabajadores, independientemente a su productividad.

Obsérvese el cuadro 3.7 donde se presenta la evolución de la conducta de la productividad laboral y el costo unitario de la mano de obra en las industrias manufacturera y maquiladora en México, de 1984 a 2000.

Cuadro 3.7

PRODUCTIVIDAD LABORAL Y COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y MAQUILADORA

Año	Productividad laboral		Costo unitario de la mano de obra	
	Manufacturas	Maquiladoras	Manufacturas	Maquiladoras
1994	6.8	3.3	-2.4	1.1
1995	3.2	0.4	-15.2	-6.4
1996	7.7	3.1	-16.4	-8.4
1997	4.7	-5.1	-5	7.2
1998	3.3	-0.7	-0.4	4.7
1999	2.9	-0.6	-1.4	1.8
2000	5.4	2	0.5	4.8

Fuente: Censos económicos y Encuesta Nacional de Empleo. INEGI

En este cuadro se tabulan las respectivas variaciones en los rubros citados y se observa que durante el lapso comprendido, hay un continuo ascenso en la productividad laboral y en el costo unitario de la mano de obra, pero en esta última hay abruptas caídas que van de 1994 a 1996 por efecto de la crisis de 1994, igual en el caso de las maquiladoras pero estas se recuperan rápidamente y sostiene incrementos a partir de 1997 por encima de la propia productividad, lo que no se ve en las manufacturas.

La productividad laboral en las maquiladoras observa caídas en los años 1994 a 1997, pero en 1998 esta tendencia se revierte en rápida recuperación. Su aparente recuperación es efecto posible de la sobrevaluación del peso que se da con un tácito congelamiento de la paridad nominal del peso ante el dólar, que se ha mantenido desde ese año a la fecha oscilando entre \$9.00 y 9.50 por dólar, como efecto del blindaje financiero - económico del país, ante la transición en la administración pública en el 2000, que se conjuga con la norteamericana en el mismo año.

La productividad laboral en las manufacturas no se ve afectada en sumo por tal situación, su ascenso es modesto y continuo. Se tiene una tendencia descendente en la tasa general de variación en el periodo, pero con una recuperación en el 2000 donde repunta. No obstante los numerarios son siempre positivos. La abrupta caída que se observa en el año de 1995 es producto de la crisis del año anterior, pero su recuperación es inmediata. La tendencia descendente es patente de 1997 a 1999.

Se puede sostener que el sector manufacturero respecto al maquilador es más vulnerable al tipo de cambio en materia de la productividad laboral. Las razones posibles de esto son dos: primero una alta articulación con los mercados nacionales que con los foráneos, así como una mayor vulnerabilidad al tipo de cambio, que en el caso de la maquiladora que muchas de sus importaciones son más de tipo horizontal, relaciones entre empresas (compras), que verticales, relaciones intra firma, (traspasos). Y que sus exportaciones son contrariamente

más de tipo vertical, relaciones intra firmas (traspasos), que relaciones de tipo horizontal, entre firmas (ventas).

La industria manufacturera de exportación reciente más fuertemente la desaceleración económica país por tener un fuerte nexo con la economía nacional, que con mercados trasnacionales. Por lo que los incrementos en la productividad se ven muy aleatorios y modestos en sus incrementos.

En materia del costo unitario de la mano de obra, que es indicador de los incrementos en la remuneración marginal del trabajo, se tiene que para el sector manufacturero las remuneraciones caen drásticamente en 1995, efecto evidente de la crisis de 1994. Su recuperación es gradual y modesta, no obstante, la productividad laboral presenta una inmediata recuperación. De 1995 al 1998 los incrementos en la productividad laboral se rezagan ante el costo unitario de la mano de obra, pero en 1999 queda ligeramente por encima, lo que se repite en el 2000. Esto es parte de la estrategia de las empresas nacionales de usar como blindaje ante la crisis la caída de las remuneraciones reales de sus trabajadores.

Es evidente el hecho que en las manufacturas la productividad ante la apertura económica observa con continuo crecimiento, aún ante la crisis de 1994. En contraparte el costo unitario de la mano de obra no lo hace, sino que reciente la crisis citada y de hecho es la base para absorberla y sostener la productividad.

Es importante señalar que, en general, la productividad laboral de las empresas ante la inestabilidad de precios de sus mercados, absorbe la crisis al congelar las empresas el salario real de sus trabajadores. A nivel nacional, la política laboral ante la coyuntura de la crisis es precisamente la precarización del salario a razón de sostener la productividad del trabajo. De ahí los problemas citados en las manufacturas, mientras que la maquiladora por ser sus mercados de proveeduría y de destino predominantemente extranjeros, es menos vulnerable a la coyuntura económica del país. Para soportar lo anterior obsérvese el cuadro 3.8

Cuadro 3.8

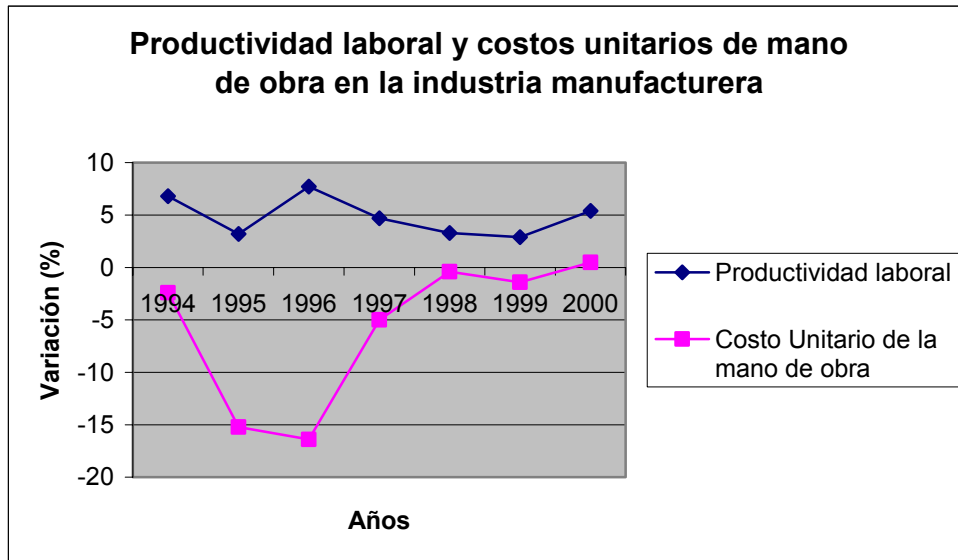
PRODUCTIVIDAD LABORAL Y COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Productividad laboral	Costo Unitario de la mano de obra
Año	Manufacturas	Manufacturas
1994	6.8	-2.4
1995	3.2	-15.2
1996	7.7	-16.4
1997	4.7	-5
1998	3.3	-0.4
1999	2.9	-1.4
2000	5.4	0.5

Fuente: Censos económicos y Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI

Resulta evidente el hecho que en el sector manufacturero que tiene una mayor articulación con el aparato productivo nacional e integrado a los mercados nacionales, la remuneración al trabajo no es congruente con los incrementos en la productividad laboral (gráfica 3.1).

Gráfica 3.1



Contrario a este hecho, el sector de la industria maquiladora de exportación, que está más articulado al sector aparato productivo norteamericano (por norteamericano se hace referencia a la economía canadiense como estadounidense), e integrado a mercados foráneos que al los respectivos nacionales, la remuneración al trabajo es la menos castigada y no obstante la productividad laboral presente una recuperación leve (cuadro 3.9 y gráfica 3.2).

Cuadro 3.9

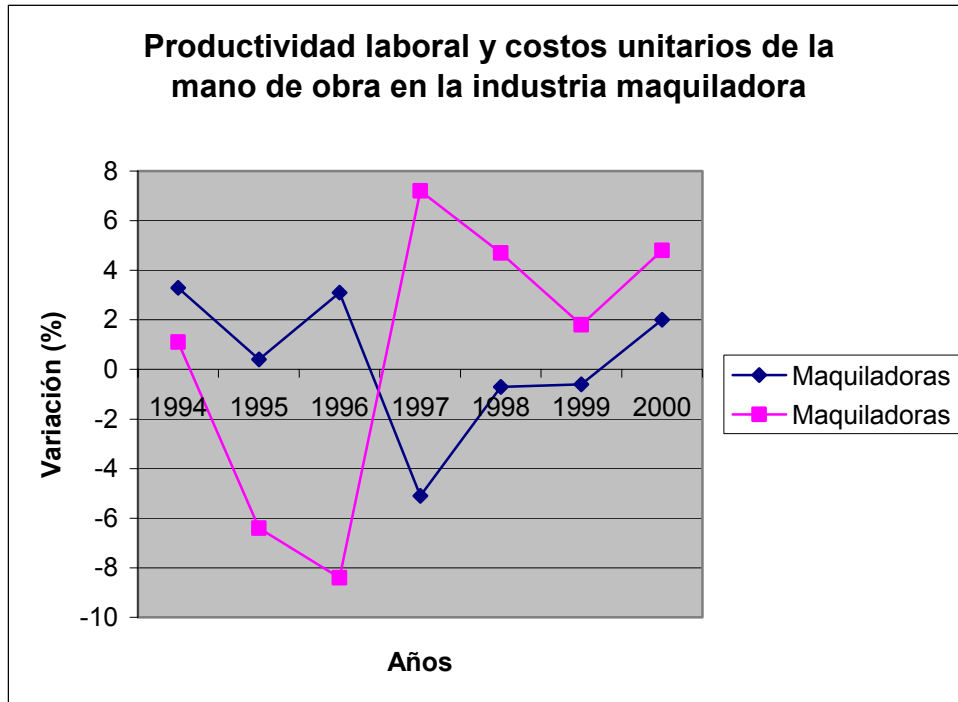
PRODUCTIVIDAD LABORAL Y COSTOS UNITARIOS DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

	Productividad laboral	Costo Unitario de la mano de obra
	Maquiladoras	Maquiladoras
1994	3.3	1.1
1995	0.4	-6.4
1996	3.1	-8.4
1997	-5.1	7.2
1998	-0.7	4.7
1999	-0.6	1.8
2000	2	4.8

Fuente: Censos económicos y Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI

En la gráfica 3.2 se tiene que en la industria maquiladora antes de 1997 existe un abierto divorcio entre la productividad respecto a la remuneración, pero en este año (como efecto del aumento de la productividad laboral), se igualan y a partir de dicho año mantienen cierto paralelismo.

Gráfica 3.2



Con base a lo anterior, se puede sostener que la tasa de explotación del trabajo en la industria manufacturera en base a su productividad es mayor que la observada en la empresa maquiladora.

Quizá efecto de la apertura comercial, pero es muy posible que su explicación tenga otras causas aquí no identificadas. Mientras que en la industria maquiladora esta misma tasa disminuye, y la explicación más creíble es que este sector, como parte de una estructura industrial transnacional, resiente menos los embates de las crisis económicas del país, y que la empresa manufacturera soporta dichas crisis en el costo unitario de la mano de obra que observa leves incrementos en los momentos críticos.

En la gráfica 3.2 se ve como la crisis de 1994 implica una fuerte caída del costo unitario de la mano de obra en ambos tipos de empresa, pero especialmente en las manufacturas.

En el cuadro 3.10 se observa que existe un alto grado de correlación entre la productividad laboral en ambos sectores: manufacturas y maquila. Con altibajos pero finalmente se puede afirmar que los mismos factores que afectan a uno afectan al otro, por lo que su sensibilidad y volubilidad ante los cambios de otras

variables que les influyen, predominantemente económicas, es la misma. Se observa que por otra parte los incrementos en la productividad laboral de las empresas maquiladoras siempre son mayores que el de las manufactureras. La evidencia empírica sostiene que el sector más integrado a los mercados nacionales es el que menos se beneficia de la apertura económica en materia de productividad, mientras que la empresa maquiladora presenta incrementos mayores, siendo este sector más integrado a los mercados foráneos. En la gráfica 3.3 es patente lo comentado.

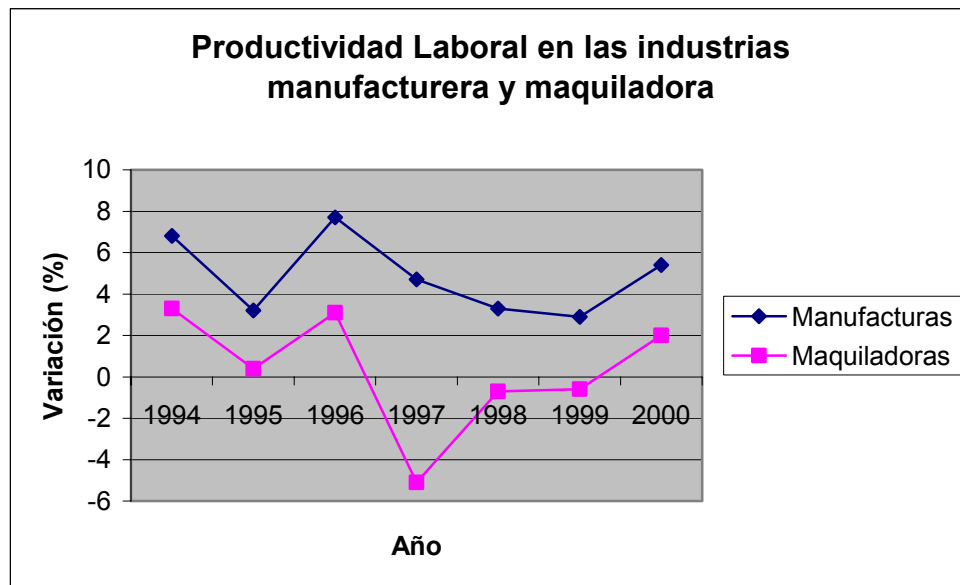
Cuadro 3.10

PRODUCTIVIDAD LABORAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y MAQUILADORA

	Productividad Laboral	
	Manufacturas	Maquiladoras
1994	6.8	3.3
1995	3.2	0.4
1996	7.7	3.1
1997	4.7	-5.1
1998	3.3	-0.7
1999	2.9	-0.6
2000	5.4	2

Fuente: Censos económicos y Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI

Gráfica 3.3



En materia del costo unitario de la mano de obra efectivamente se ven incrementos constantes pero de forma consistente en la empresa maquiladora, mientras que en la manufactura los incrementos son menores, muestran caídas más abruptas y correlativas al ciclo económico, y al parecer tienden menor correlación con los incrementos en las maquiladoras (cuadro 3.11 y gráfica 3.4).

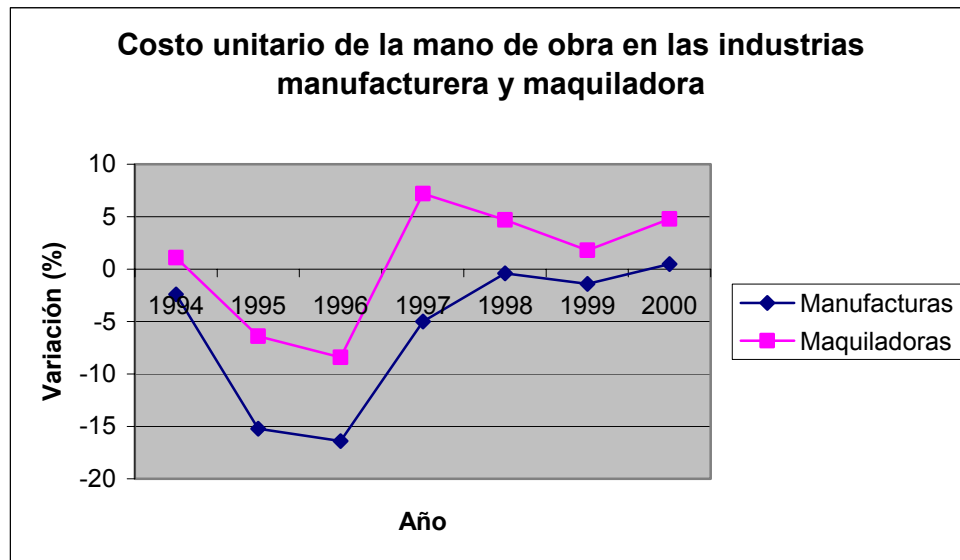


**Cuadro 3.11**  
**COSTO UNITARIO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA**  
**MANUFACTURERA Y MAQUILADORA**

	Costo Unitario de Mano de Obra	
	Manufacturas	Maquiladoras
1994	-2.4	1.1
1995	-15.2	-6.4
1996	-16.4	-8.4
1997	-5	7.2
1998	-0.4	4.7
1999	-1.4	1.8
2000	0.5	4.8

Fuente: Censos económicos y Encuesta Nacional de Empleo Urbano. INEGI

Gráfica 3.4:



La apertura comercial e integración económica del país, especialmente con América del norte, efectivamente trae consigo incrementos a la productividad del trabajo. Así también existen aumentos en las remuneraciones, pero estos incrementos no han sido parejos en las maquiladoras y en las manufacturas.

El sector económico más beneficiado por la apertura, las maquiladoras, en materia de su productividad curiosamente es aquel que tiene mayor grado de articulación con los mercados transnacionales que con los nacionales, mientras que el sector más integrado a los mercados internos, las manufacturas, presentan incrementos más moderados en su productividad y en las remuneraciones laborales.

El costo unitario de la mano de obra en las manufacturas es menor al de las maquiladoras, lo que significa que los incrementos a la remuneración del trabajo son más acordes a la productividad en las maquiladoras que en las manufacturas.

En México el costo unitario de la mano de obra es el soporte que sirve de blindaje a toda industria ante la crisis económica, pues la remuneración real al trabajo se congela para sostener los márgenes de utilidad en situaciones macroeconómicas críticas. Lo cual es patente especialmente en el sector manufacturero.

Se desprende de lo anterior que ante la apertura económica del país la explotación del trabajo viene en aumento en las manufacturas, que en las maquiladoras, contrario a lo que suponen muchos críticos. Y que los sectores con mayor grado de conexión con el exterior presentan tasas de crecimiento en la productividad laboral y en las remuneraciones marginales superiores que las que observa en un sector integrado en mayor medida al mercado nacional: la manufactura.

Con ello es evidente que la apertura económica afecta necesariamente no solo la productividad de las empresas, sino al bienestar, pero que este bienestar no es parejo en el territorio del país, hay regiones más sensibles a la apertura, como otras tantas marginales. Lo que es importante para el estudio es ver que la política macro económica no está equivocada en cuanto sus supuestos de libre mercado y desarrollo, lo cuestionable es que la transición económica a una mayor apertura debe ser respaldada por un blindaje financiero que sea un blindaje propiamente económico, y con ello se hace referencia a la economía real. De ahí que las políticas de re estructuración deben ser acompañadas de políticas de tipo institucional como financiero, especialmente de un sistema financiero nacional fuerte, en el caso de una economía pequeña, de desarrollo incipiente y dependiente.

#### IV. LAS ALTERNATIVAS FINANCIERAS EN LA INTEGRACIÓN Y LA TRANSICIÓN ECONÓMICA POR UN CRECIMIENTO CON ESTABILIDAD

La presente ponencia es un acercamiento estructural al problema financiero que reviste una economía pobre y pequeña y con un desarrollo rezagado y dependiente. Estas características le otorgan una alta vulnerabilidad financiera ante las adversidades de los mercados bursátiles internacionales, que por otra parte es uno de los causales (entre varios), importante para que la inflación en México sea superior a la que presentan sus socios comerciales, lo que es una de las razones por las cuales sostenga un persistente déficit comercial con los mismos.

La integración económica, los intercambios comerciales deben ser mediados por un sistema financiero nacional sólido, para que estos sean justos y equitativos para las naciones que comercian, independientemente de su grado de desarrollo.

La integración económica para una economía con estas características, implica poder contar con la estabilidad económica a largo plazo, que es muy difícil lograr ante un ingreso bajo que implica un nivel de ahorro nacional insuficiente ante las necesidades financieras que conlleva un crecimiento económico de al menos 6% anual, para poder lograr alrededor de un millón doscientos mil empleos.

México es una nación en vías de desarrollo. El bajo nivel de ingreso comparativo a sus principales socios comerciales, que se traduce en un mayor grado de insuficiencia de ahorro nacional, conjugado con déficit perentorios fiscales y comerciales, así como una de las deudas externas más grandes de las naciones latinoamericanas (la segunda después de la de Brasil), son otros de los causales que explican que México observe tasas de inflación más altas que las de sus socios comerciales.

La constante sobrevaluación del peso ante las divisas de sus socios comerciales, especialmente ante el dólar estadounidense, por un tiempo fue corregida con devaluaciones continuas para sostener paridades equivalentes, espacialmente con el dólar, o incluso sostener un margen de subvaluación.

Este mecanismo descrito, implicó por mucho tiempo que México importara inflación. Devaluación que genera nueva inflación y perjudica los términos de intercambio comercial al hacerlos desproporcionales para el país.

Para lograr comportar una inflación similar a la de su principal socio comercial (EE.UU.), la nación tiene que implementar fuertes medidas restrictivas al crédito y de control monetario. La contraparte es que el crecimiento del ingreso nacional observa cierta ralentización e incrementos demasiados modestos. El desempleo es muy alto y hoy por hoy México expulsa a uno de cada 7 mexicanos al extranjero, especialmente Norteamérica.

El saldo social de este tipo de políticas económicas es la pérdida gradual del salario real de los perceptores de rentas fijas, por lo que la emigración de mexicanos al extranjero es ahora el principal aspecto que cuestiona la efectividad de la política económica para generar un crecimiento acorde a las necesidades de empleo (crecimiento demográfico), y mejorar la calidad de vida de los mexicanos. El siguiente mapa IV.1 ilustra la dimensión que ha llegado a tomar este problema migratorio. Se obtuvo de la revista Nacional Geographic con base al último censo de población estadounidense donde se muestra la migración legal a los Estados Unidos de Norte América de otras regiones del mundo, donde México es la principal vena; se observa que no están considerados los trabajadores migrantes indocumentados.

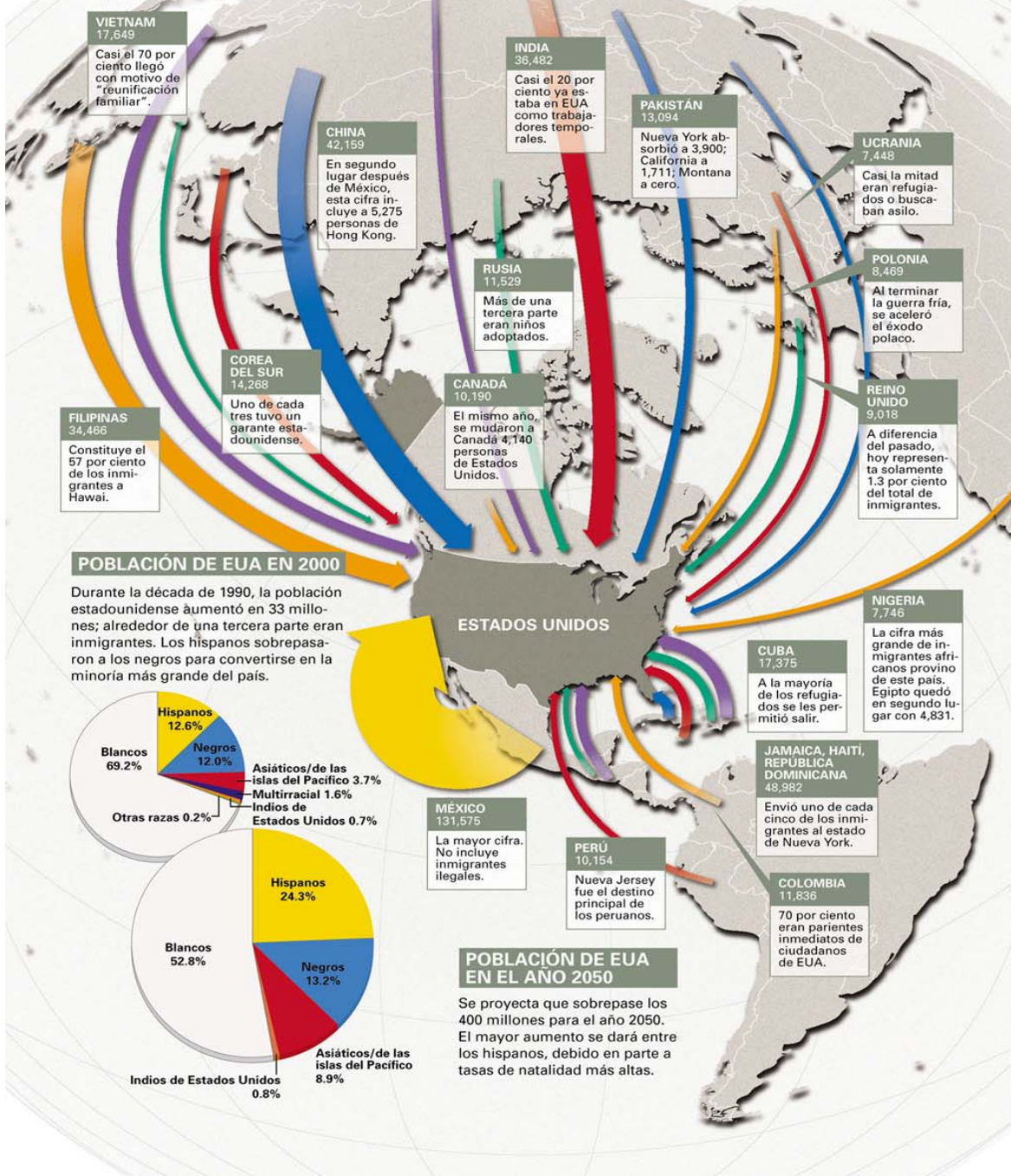
Mapa IV.1

## Nuevos estadounidenses: sus orígenes, sus destinos

¿Quién es inmigrante? Una persona que llega de un país a otro para obtener la residencia permanente. En 1998, el último año del que hay cifras disponibles, se otorgó la residencia permanente a 660,477 de estos

inmigrantes provenientes de 208 países (de los cuales se enlistan 19 a continuación). El grupo más grande viene de México, elevando las cifras hispanas a niveles sin precedente en el censo del año 2000. “El

suroeste atrae a cantidades enormes de hispanos, pero ellos han vivido en esa zona durante siglos –dice la demógrafa Rebecca Clark–. Después de todo, la colonización española comenzó antes de 1600.”



La cuestión de la vulnerabilidad financiera se explica en gran medida a razón de que los fondos de inversión de las naciones acreedoras han sido continuamente renegociados y revendidos como parte de las naciones en desarrollo, para cuyos fondos ahora adquieren el nombre de mercados emergentes, la nueva frontera de la oportunidad financiera.

La geografía económica de la oportunidad financiera tiene que ver con la eficiencia marginal del capital según su colocación, que en un mundo de relocalización industrial, necesariamente presenta las áreas de colocación financiera según se concilie el riesgo y la oportunidad en las expectativas racionales de los empresarios.

La especulación de la reventa de los bonos colocados en materia de inversión indirecta por parte de los gobiernos de las naciones en desarrollo, generan coyunturas especulativas de riesgo, que sumado a otros elementos como la corrupción, dan por efecto la devaluación cambiaria de las monedas nacionales ante las divisas extranjeras.

Las naciones endeudadas han procurado como recurso para adquirir solvencia, la reventa de su deuda mediante mecanismos *swaps*, ganando sobre todo nuevos plazos para la liquidación ulterior de los compromisos financieros.

El carácter privado de la banca y la liberación financiera son la base que ante la volatilidad financiera por su carácter especulativo, la inestabilidad política y social y continuos rumores de insolvencia financiera en el corto plazo explican en suma la razón de las crisis que las naciones pobres observan desde los años 70.

La salida ante esta situación es el agrandamiento del endeudamiento externo a través de solicitar nuevas venas de crédito del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, o bien, a los bancos centrales de las naciones acreedoras.

Estos nuevos créditos recientemente han adquirido el nombre de blindaje financiero, pero el FMI como institución acreedora de última instancia, a obligado a las naciones receptoras de sus créditos a asumir cambios estructurales profundos en estas economías a razón de garantizar la liquidez deseada.

Las crisis financieras nacionales evidentemente no son juglares, pero están inscritas en el ciclo económico juglar donde, según sostiene Ricardo Ffrench – Davis (1998) *son generalmente (las crisis), resultado de bonanzas mal manejadas*, que implican la necesidad de una mejor gestión en épocas de crecimiento de la economía mundial.

Por otra parte, las crisis financieras, aún siendo nacionales, tienen conectividad con el auge de algún mercado financiero que capta como entradas, las salidas de capitales de las naciones en desarrollo. Por lo que se puede sostener que la libre movilidad de los recursos financieros a nivel mundial actualmente, es la base de que en una geografía de riesgo financiero, los capitales migren a las regiones

donde concilien riesgo con oportunidad. En muchos casos, las razones de la salida de capitales obedece a cuestiones internas de esas economías, pero también se conjugan coyunturas internacionales favorables para atraer capitales de estas naciones. Por lo que el análisis de las crisis financieras debe verse desde un punto de vista más sistémico que local.

Los fondos de corto plazo y especulativos son efecto de la recomposición de cartera del juego de los bancos centrales que tratan de recolocar sus pasivos financieros en instrumentos que les otorguen mayor solvencia económica, así la cartera de inversión extranjera indirecta, paulatinamente va a pasar a ser inversión extranjera neutra a través de los mercados bursátiles. Esta especulación, la recompra y la reventa cuestiona las expectativas solventes y de liquidez de los adeudos nacionales y de las propias expectativas racionales de los actores del capital acreedor en las naciones industriales.

Respecto a lo anterior, sostiene Nahuel (2003) que *las causas de la creciente volatilidad tiene que ver, en parte, con las insuficiencias en la coordinación macroeconómica entre las naciones más influyentes en los mercados mundiales, y con las limitaciones de la institucionalidad internacional. Estas insuficiencias no son compatibles con un proceso de globalización balanceado y eficiente. Se está gastando más energía en resolver las crisis antes que en evitarlas.*

Estas crisis ponen en evidencia que los traspasos internacionales se hacen al margen de la propia institucionalidad financiera internacional, y su efecto inminente en vulnerabilidad de las economías receptoras como mercados emergentes. Puede verse cómo economías solventes y de alto crecimiento económico durante los 80's, las asiáticas, en los 90 observan fuertes crisis de carácter financiero, no obstante ser potencias exportadoras y captadoras de divisas, lo que indica que el problema de las crisis financieras en las economías emergentes tiene una mayor explicación no tanto en la insolvencia o en la liquidez internacional de sus monedas sino en la especulación abusiva al margen de un gran vacío en las instituciones internacionales financieras en el manejo de estos capitales.

Incluso las naciones de reciente industrialización tanto asiáticas como latinoamericanas, con importantes saldos de exportación bruta, caen continuamente en crisis financieras, y su efecto en el resto de las economías emergentes cada vez es más significativo, por decir, el efecto tequila, el efecto samba, el efecto dragón. Efectos dentro de las naciones a donde fluye el nuevo capital financiero. Las crisis se centran en las naciones captoras de inversión extranjera directa, su razón es el abuso de los mercados bursátiles especulativos y la reconversión de pasivos de inversión indirecta a neutra, a razón de la marginalidad existente en materia legislativa en la globalización financiera.

A todo lo anterior, se suma la consolidación del euro como una fuerte moneda comunitaria que conlleva al dólar estadounidense a deslizarse de forma continua, lo que implica que para mantener saldos positivos de exportaciones netas, las

economías emergentes deben deslizar sus monedas ante la devaluación del dólar, creando situaciones ventajosas a la especulación y a la corrupción dentro de los mercados financieros bursátiles. Obviamente, las naciones cuyos pasivos con el exterior están pactados respecto a la divisa dólar, son en grado de su endeudamiento las más vulnerables a la crisis del dólar.

Afirma Nahuel (op. Cit) citando a Benjamín J. Cohen, lo que este último ha llamado The unholy trinity (la trinidad profana): *la intrínseca incompatibilidad entre la estabilidad del tipo de cambio, la movilidad de capitales y la autonomías de las políticas nacionales.*

La globalización financiera no es otra cosa que la integración financiera, y que en términos de política económica nacional implica la liberalización de los mercados financieros y bursátiles, lo que para México desde la administración salinista (1991) observó cambios importantes a nivel institucional tanto en las reformas a la Ley para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera, y en lo normativo en materia de la comisión nacional bancaria y de valores, abre un gran canal que permite la fuga de capitales de forma masiva. Fue precisamente en 1982 que el entonces ejecutivo nacional nacionaliza la banca, con la idea de cerrar los canales por donde el capital se podía fugar, y otorga al Estado control de sus propios mercados financieros, con la ulterior apertura, el Estado queda en imposibilidad de actuar ante la autonomía concedida a los mercados financieros.

El blindaje financiero actual para el caso de México ha causado dos problemas importantes, la inminente sobrevaluación del peso, y el endeudamiento continuo para sostener la paridad con reservas internacionales no propias sino parte del crédito externo. A mediano plazo es necesario devaluar la moneda en el grado en que se vayan agotando las venas de crédito internacional. Hay aparte otro costo político adicional, que para seguir siendo una nación con credibilidad internacional y certidumbre, y con ellos seguir siendo receptora de capitales foráneos la nación admite vender su patrimonio (privatizaciones de paraestatales y concesionamientos al capital extranjero). Costo político que en sí también es un costo social: el incremento de la pobreza.

Los diseñadores de la nueva arquitectura financiera internacional, por otra parte, más que salvar a las economías en crisis, pretenden más bien salvar los capitales comprometidos de acreedores. Los instrumentos financieros son efecto de las garantías deseadas para quien presta, y no responden a resolver la situación del deudor.

Regresando al tema de interés, hay varias posturas respecto a la integración económica de México y su alta vulnerabilidad expresada. Estas dan 6 alternativas financieras para otorgar a la nación estabilidad con crecimiento:

- 1) conservar la moneda nacional, que es la situación actual del país, que cuenta con la unidad monetaria del peso y que le confiere autonomía financiera y capacidad de implementar una política monetaria relativa al ciclo económico y a la



inducción del crecimiento. No obstante, es una moneda débil que ante el persistente déficit de la cuenta corriente, y la escasez de divisas, observa un continuo deslizamiento cambiario por su constante sobre devaluación respecto al dólar. Una moneda blanda dentro del mercado de divisas que muestra alta vulnerabilidad ante los arrebatos bursátiles de las transacciones internacionales, e incluso de transacciones de transferencias al exterior por grupos corporativos empresariales, especialmente cada fin de sexenio. Sistema financiero nacional que bajo presiones de liquidez interna, sobre todo ante la necesidad de financiar la inversión de cartera privada y pública para propiciar empleo, y que como contraparte causa sobre valuación cambiaria.

Para frenar esta situación en 1992 el Banco Central, Banco de México (Banxico), se hace autónomo lo que garantiza que los déficit público no se van a saldar con la generación de dinero inflacionario, sino con deuda pública, lo que garantiza un mejor manejo de las finanzas gubernamentales.

En la actual administración demócrata cristiana, ultra derechista, ultraconservadora e indolente a las necesidades de los más humildes, la creación de nuevo dinero solo obedece a la cartera de los particulares más solventes, por lo que una política monetaria muy restrictiva confiere a la nación estabilidad económico financiera, pero en contra parte, un alto grado de desempleo involuntario, sobre todo urbano.

2) indizar con el dólar el peso, que casa 1 a 1 (o en un valor escalar), la paridad del peso ante el dólar y el resto de las divisas, pero que para sostener la competitividad comercial con el exterior, ante déficit comerciales persistentes, implican endeudamiento externo continuo y creciente, sobre todo privado. Política aconsejable solo para naciones con superávit de cuenta corriente persistente y leve, sino nulo, endeudamiento externo. El caso de la crisis reciente de Argentina es citable para ver la contraparte de este tipo de recursos de política cambiaria. México no esta en posibilidad de sostener este tipo de acciones de control cambiario, pues se repetiría el caso argentino dado su alto endeudamiento y sus persistentes déficit tanto internos como externos.

3) mineralizar la moneda, el cual ya ha sido experimentado por la economía mexicana. La moneda en un sistema fiduciario como el adoptado por el acuerdo smithsoniano de 1971 crean una dicotomía en el valor de la moneda entre un valor real o mineral y un valor nominal. Es deseable que el valor nominal de la moneda sea superior al valor del mineral que la materializa, por decir oro, plata o cobre. Una nación con endeudamiento externo excesivo, insolvente, deslizará su tipo cambiario de forma continua con respecto al resto de las divisas internacionales de sus socios comerciales, lo que implica que la devaluación nominal llevará a un momento en que el valor mineral quede por encima del valor nominal, por lo que la moneda se destruye, y es necesario re emplazarla por unidades monetarias materializadas por aleaciones baratas que garanticen una devaluación sostenido sin que el valor real quede por encima del nominal, y con ello pueda circular la moneda sin ser destruida. Por otra parte, debe considerarse que los minerales

también observan variabilidad de su valor según sean sus propios mercados. Por decir, en los 80 empresas de fotografía, principalmente niponas, sustituyen el uso de la plata en el revelado de los rollos fotográficos por otros químicos, lo que causa que en corto plazo el 80% del mercado internacional de la plata se desplome. Si una nación ampara el valor de su moneda en el valor mineral que la materializa, puede ingresar a una crisis inflacionaria solo por el capricho adverso del mercado del mineral que utiliza en la mineralización de su valor nominal monetario.

4) Para esto es entonces rescatar la propuesta de Hugo Salinas Price sobre la introducción de una moneda de plata que respalde su valor en el valor internacional del mineral plata a través de un moneda no nominativa en materia de indizar un valor nominal a su poder adquisitivo, sino que el poder adquisitivo este dado por su cotización como contenido de plata, para el caso la onza troy Libertad. No explayaré las ventajas de este enfoque pues están debidamente reseñadas en su libro como en el vínculo de Internet <http://www.plata.com.mx/plata/plata/comHSP46.htm>, así como no agoto por la extensión del presente trabajo como límite espacios valiosos en repetir lo ya debidamente trabajado por este autor.

5) Otra posibilidad es admitir la circulación de una moneda extranjera en lugar del peso, para el caso el dólar, que confiere a la economía nacional un nivel de inflación similar a la de su principal socio comercial que no es mayor al 2% anual, lo que garantiza estabilidad económica, baja inflación, estabilidad política, certidumbre y términos de intercambio justos a nivel comercio exterior, por lo mismo, freno al endeudamiento externo e incluso solvencia económica y sobre todo, un blindaje financiero internacional que le resta vulnerabilidad en grado de las transacciones financieras especulativas y bursátiles. No obstante, pierde autonomía en materia de política económica, especialmente en política monetaria y entrega las riendas de su economía a la nación emisora de la moneda que se admite circule como oficial en el mercado nacional (para el caso el dólar). Aparte de un oneroso pago anual de Señoreaje que es de 8 centavos por cada dólar que circule. Liberia y Panamá admiten la circulación del dólar como moneda nacional, por lo que pagan una renta a los Estados Unidos de América bastante fuerte que se suma a los pagos de intereses y amortizaciones de la deuda externa. México paga alrededor de 5 centavos dólar por cada dólar que debe al exterior, de una deuda externa que representa el 135% de su ingreso nacional. Esto es aproximadamente 13 mil millones de dólares al año como transferencia al exterior solo por pago de intereses. Con un señoreaje del 8% del ingreso nacional esto indicaría más de 21 mil millones de dólares (sumados a los pagos de interés señalados). Si México no transfiriera esos 13 mil millones de dólares la nación crecería en al menos 7.5% PIB anual, más del 6% que requiere para crear un millón doscientos mil empleos al año. El señoreaje quebraría definitivamente la economía nacional.

Existe la posibilidad de implementar la estrategia que siguió Puerto Rico al hacerse una Estado Libre Asociado a la Unión Americana, con ello logran que

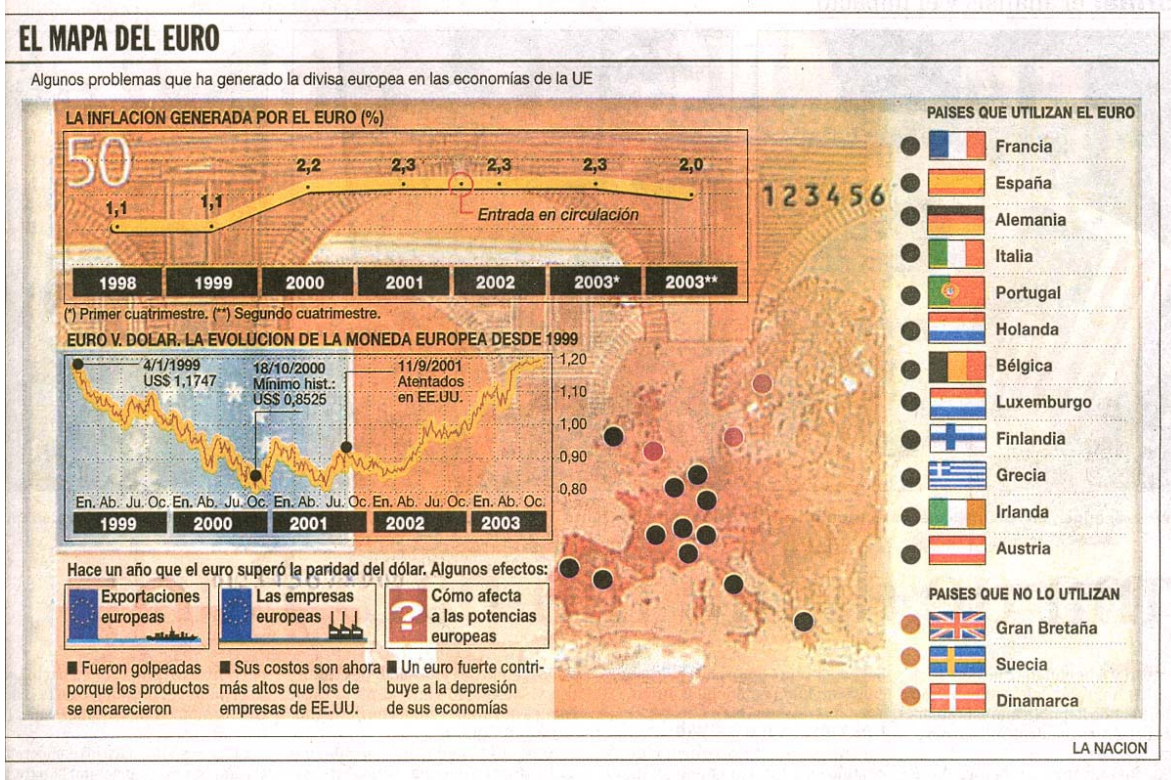
circule el dólar en su país sin pagar señoreaje alguno, que les confiere una gran ventaja en materia de estabilidad económica, no obstante, la soberanía nacional se reciente gravemente ante la práctica unificación de una nación latina a otra pluri étnica con dominancia de anglo sajones. Aparte, los estado unidenses no le confieren ante esta figura de estado libre asociado una constitución integra a los costarricenses, sino que pasan a ser ciudadanos de tercera en un país de primera. Dice un proverbio latinoamericano que más vale ser cabeza de pollo que la cola del toro. Mejor ser ciudadano de primera en un país de tercera que un ciudadano de tercera en un país de primera. Un costo político quizá más oneroso que le económico.

6) Por último esta la posibilidad de ingresar a ser parte de una comunidad monetaria, para el caso ser parte del espacio económico (no geográfico) europeo y sustituir el peso por el uero, lo que para México, y en si para todo el mundo en vías de desarrollo, le otorgaría una inflación similar a la de las naciones de alto nivel de ingreso del occidente de Europa que son parte de la comunidad, sin quedar supeditados a una sola nación, y con ello también adquirir términos de intercambio comerciales justos. Con toda la ventaja de la estabilidad económica y política y un fuerte blindaje financiero. Ser parte de una comunidad económica con un gobierno monetario comunitario, donde las decisiones no obedecen al sesgo e intereses de una nación sino de todos los integrantes. México tendría una inflación similar a la estadounidense, con soberanía nacional y autonomía económica. El euro como moneda comunitaria es una vía al comercio justo para el mundo en desarrollo respecto a las naciones de alto nivel de ingreso. Es ahí donde radica el valor del euro y el ocaso de dólar. Con tiempo, si Europa lo permite, el espacio económico europeo no quedará recluido a la geografía continental de Europa, sino a la geografía de desarrollo más allá de la influencia del dólar norteamericano.

En el mapa IV.1 se tiene la evolución en cuando adopción de la nueva moneda euro en la comunidad europea y su efecto en la liquidez internacional del dólar, así como la inflación generada por la introducción del euro en este espacio económico.

Evidentemente, el euro gana terreno ante el dólar, el cual tiende a deslizarse y con ello se expresa parte de la actual situación financiera que las naciones en vías de desarrollo sufren al tener que absorber este deslizamiento con devaluaciones graduales y sobrevaluación continua de sus monedas nacionales.

Mapa IV.1



Fuente: obtenido de la internet.

## CONCLUSIÓN

Del anterior desarrollo se puede concluir que:

Primero, que la integración económica es un proceso complejo tanto en materia económica como social, donde la cooperación debe darse de forma gradual y compensada a las asimetrías del propio desarrollo de los pueblos, como de su diversidad étnico - cultural, esto es, a largo plazo.

Segundo, que el marco institucional en que se inicia la re estructuración económica como lapso de transformación es se sumo Interés para que dicha transición se de bajo garantías sociales, y que en el grado en que la regulación del estado este la margen del cambio económico, en este espacio surge la corrupción y las crisis del esquema formal de la economía, por lo que,

Tercero, que las crisis económicas recientes, al menos de los 80 a la fecha, son parte de un ciclo económico que esta vulnerable y violentado por la integración bajo graves carencias institucionales a nivel internacional como nacional, que es ahora el principal causal por el cual se debe comprender las crisis financieras.

Cuarto, que el efecto regional del ciclo económico, así como el cambio del esquema no afecta por igual a las regiones del país, donde es claro que en la apertura hay regiones y sectores que muestran efectos positivos en materia de crecimiento, pero a su vez nace la dicotomía de una nueva geografía de la marginación y la pobreza, siendo la entidad federativa la unidad de análisis y len su interacción entre éstas la región el área de estudio, y que las crisis financieras necesariamente vienen en grave detrimento de todo el esquema pero de forma más acentuada en las regiones menos vinculadas al nuevo esquema.

Quinto, en esta medida, el fondo y razón social de la integración continuamente es cuestionada y riesgosa mientras se de al amparo débil de un sistema financiero nacional que por sus bases muestra una alta vulnerabilidad al juego de los capitales y mercados bursátiles internacionales.

Sexto y último, se pone en evidencia la necesidad de contar con un sistema financiero más sólido y resistente a los embates de las influencias y adversidades internacionales en la actual re estructuración económica, por lo que es evidente que se debe abandonar en corto el actual régimen monetario para ser sustituido por uno que le otorgue un blindaje financiero no basado en el endeudamiento continuo sino en la solidez de la propia moneda, para lo cual el estudio evalúa las 6 alternativas posibles y desprende dos factibles para obtener la bondad deseada:

1. La propuesta de Salinas Price de introducir la moneda de plata Libertad como unidad monetaria de circulación sustitutiva del actual peso, o bien,

2. admitir la circulación de una moneda comunitaria del tipo euro que le otorga la estabilidad económica de una economía comunitaria que por su tamaño le transfiere estabilidad e invulnerabilidad.

Ambas son (al parecer de quien esto escribe), las alternativas más pertinentes para la nación. Su viabilidad es de tipo político y depende de la capacidad de protagonismo político, como en sí de los antagonismos de partido por la solución de intereses sectorizados respecto a los de la nación. La dimensión del problema ahora está en materia del juego de estos intereses más allá de propuesta que los tecnócratas puedan sugerir.

FUENTES:

Aguilar-Robledo, Miguel (septiembre – diciembre de 1999). “El debate modernidad / posmodernidad y la renovación del discurso de la planeación.” En la revista *Cuadrante* (Nueva Epoca). Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México.

Arroyo García, Francisco (julio 2001). « Dinámica del PIB de las entidades federativas de México, 1980 - 1999”. Revista *Comercio Exterior* de BANCOMEXT. Vol. 51 No. 7. México.

Bajo, Oscar (1991). Teorías del comercio internacional. Antonio Bosch editor,.Barcelona, España.

BANAMEX- ACCIVAL (marzo 2000), Indicadores regionales de actividad económica. México, 1999.Revista Examen de la situación económica de México, marzo del 2000. México.

Bassols Batalla, Angel (1992) *México: formación de regiones económicas*. UNAM. México.

Bougrine, Hassan (2001, septiembre) “Competitividad y comercio exterior”. Revista *Comercio Exterior* del BANCOMEXT, S. N. C. México.

Braverman, Harri (1984) *Trabajo y capital monopolista*. 7ª. Edición en español. Nuestro Tiempo. México.

Chacholiades, Miltiades (1989). *Economía internacional*. Ed. Mc. Graw Hill. México.

Chamboux –Leroux, Jean Ives (Julio 2001). « Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México”. Revista *Comercio Exterior* de BANCOMEXT. Vol. 51 No. 7. México.

CONAPO (1991) Sistema de ciudades de México. México.

Cortez, Willy (1999, septiembre) “Reestructuración y productividad del trabajo en el sector maquilador”. Revista *Comercio Exterior* del BANCOMEXT, S. N. C. México.

Delgadillo Macías, Javier; Torres Torres, Felipe y Gasca Zamora, José (2001). El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios. UNAM - Porrúa. México.

Ffrench- Davis, Ricardo. Enfrentando y previniendo las crisis financieras. Revista Estudios Internacionales. Año XXXI, julio - diciembre 1998. Núm. 123 – 124. Argentina.

Ibáñez Aguirre, José Antonio y Farías Hernández, José Antonio (1999). *México: de la deuda externa ... a la deuda eterna*. Universidad Iberoamericana. México.

## INEGI

(1993) Sistema de cuentas nacionales de México. Estructura económica Regional, PIB por entidad federativa, 1970, 1975, 1980. México, 1985. Tomado de Urbina y Sánchez.

(1950, 1970, 1980, 1990 y 2000). VI, VIII, XI, X y XII Censos Generales de Población y Vivienda, respectivamente. México.

1998. XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras, para datos de 1988.

1999. Enumeración Urbana de Establecimientos 1993, Enumeración Integral 1998. México.

*Sistemas de cuentas nacionales de México, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa*, varios años

Censos Económico

Encuestas Nacionales de Empleo Urbano

Margain, Eduardo (1997). *El tratado de libre comercio y la crisis del neoliberalismo mexicano*. Ed. Cualtos-Cucea. Universidad de Guadalajara. Ediciones Juan Pablo. Colegio de Economistas de Jalisco. México.

Messmacher Linartas, Miguel (diciembre de 2000). "Desigualdad regional en México. El efecto del TLCAN y otras reformas estructurales. BANXICO. Documento de Investigación. No. 2000-4. México.

NAFIN (junio 2002) "Inversión Extranjera Directa en México al primer trimestre de 2002" en Revista *El Mercado de Valores* No. 6 Año LXII. México.

Nahuel Oddone, Carlos (2003). Encuentro virtual de Economía: globalización financiera dólar vs. euro, celebrado del 06 al 21 de octubre de 2003. Universidad de Málaga – Grupo EUMED.NET. ISBN 84-607-9459-9

Orozco Alvarado, Javier (et al.) 1998. *Globalización e integración económica mundial*. Eds. El Colegio de Jalisco y la Universidad de Guadalajara CUCEA. México.

Ortiz Cruz, Etelberto (1997, enero) "El cambio estructural en México las empresas pequeñas y medianas". Revista *Comercio Exterior* del BANCOMEXT, S. N. C. México.



Porter, M. (1992) *La ventaja competitiva de las naciones*. Ed. Vergara. Argentina.

Puig, Antonio y Hernández, Alejandro (1993), Un modelo de desagregación: estimación del PIB por entidad federativa, 1970 - 1988, INEGI. México, 1989. Tomado de Urbina y Sánchez.

Precedo Ledo, Andrés y Villarino Pérez, Montserrat (1992) *La localización industrial*. Col. Espacios y Sociedades No. 18. Editorial Síntesis. España.

Ramos Valdés, Minerva Evangelina (1999, septiembre) “El empleo como factor de la producción de la maquiladora en México”. Revista *Comercio Exterior* del BANCOMEXT, S. N. C. México.

Tamames, Ramón. 1995. Estructura económica internacional. 18ª. Edición revisada y ampliada. Col. Alianza Universidad. Ed. Alianza. España.

Urbina Fuentes, Manuel y Adolfo Sánchez Almanza (1993) “Distribución de la población y desarrollo en México”. *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 7 (julio), pp. 652-661.