

Nos honra informar que durante este año 2009, nuestro principal órgano de difusión institucional, la revista Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, celebrará el cuadragésimo aniversario de publicación ininterrumpida. Como tal estaremos dando cuenta —próximamente— a nuestros lectores de algunas de las actividades académicas que realizaremos a ese respecto hacia el final del cuarto trimestre del año.

* * * *

Algunos problemas de larga data que el espacio nacional de México viene arrastrando en sus relaciones inter e intrainstitucionales son revisados esta vez a partir de la lente de las políticas fiscales. Horacio Sobrazo presenta aquí “un sistema fuertemente centralizado en el gobierno federal en lo referente a recaudación y, por el lado del gasto, con un grado importante de descentralización a los gobiernos subnacionales. Es decir, existe lo que se le ha dado en llamar un muy marcado desequilibrio vertical entre los ámbitos estatal y federal de gobierno [...] De hecho, en un esquema centralizado y donde los gobiernos subnacionales tienen poca autonomía tributaria o de ingresos, los actores políticos en los gobiernos subnacionales no serán necesariamente los responsables frente a los ciudadanos. Se espera que si las transferencias (o parte de ellas) están muy influenciadas por consideraciones políticas, entonces es difícil mantener la credibilidad de que no habrá rescate del gobierno central”.

El autor de “Relaciones fiscales intergubernamentales en México: evolución reciente y perspectivas” se ve precisado a invocar una llamada de atención acerca de la situación mexicana y acota: “La experiencia en algunos países y la literatura al respecto advierten que un desbalance vertical, como el que se ha producido en los últimos años en México, no favorece la responsabilidad fiscal ni la rendición de cuentas, lo cual es particularmente grave si se tiene en mente que la experiencia en materia de eficiencia del gasto público en México, en las últimas tres décadas, no ha sido muy buena”.

Estudiando este mismo espacio de la economía, Zorayda Carranco y Francisco Venegas incursionan en cuestiones de políticas fiscales y monetarias óptimas a

partir de un modelo econométrico y para una economía pequeña y abierta. Dentro de este modelo los autores establecen su escenario que en principio “se considere una economía poblada por consumidores que también son productores con preferencias, dotaciones y tecnologías idénticas. Estos individuos viven para siempre y desean aumentar su satisfacción por un bien genérico de consumo (el supuesto de vida infinita se puede reemplazar por un padre que se interesa por elevar la satisfacción de sus hijos, nietos, bisnietos y demás descendientes)”.

Después de poner a prueba su modelo, los autores afirman que: “Una conclusión relevante a la que se llega es que un impuesto al ingreso afecta la liquidez y, en consecuencia, los individuos tienen que reducir su tenencia de saldos reales, los cuales deberían ser constantes para mantenerse en estado estacionario. Además la utilidad marginal que genera el gasto fiscal debe igualarse a la utilidad marginal generada por el consumo. Es importante destacar que no importa si las decisiones sobre las trayectorias de consumo y de trabajo son constantes en el tiempo o no, las políticas fiscal y monetaria necesariamente tienen que ser neutrales ante la liquidez para evitar la creación de distorsiones”.

Como reflexión última subrayan que: “El modelo estudiado supone previsión perfecta, es decir, los individuos conocen el nivel general de precios en cada instante. Por supuesto, es necesario analizar el caso estocástico en donde los individuos conocen la distribución de probabilidad del nivel general de precios, situación que es más realista y que ya se considera en la agenda futura de investigación”.

También con investigaciones en México, pero esta vez en la actual coyuntura y si consideramos la situación actual y la del futuro inmediato de las grandes empresas mexicanas, Celso Garrido y Claudia Ortiz se ven precisados a develar primero la actual situación de diferentes tipos de establecimientos manufactureros recalcando que: “se pone en evidencia que este universo de los pequeños, medianos y grandes establecimientos manufactureros ha evolucionado en el sentido de elevar la concentración en favor de los últimos y, en contrapartida, un deterioro relativo a los dos primeros en la actividad manufacturera [...] En lugar de tener una masa renovada de *campeones* competitivos surgiendo del tejido industrial en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, el nuevo sistema industrial ha generado una enorme masa de *perdedores* desde el punto de vista de la competencia internacional: las microempresas, mientras que las PYME no parecen ser fuente de *campeones*, sino que en conjunto pierden posiciones relativas frente a los grandes establecimientos, aparentemente los *ganadores* en el cambio industrial desde los noventa”.

De modo que en las presentes circunstancias: “la particular configuración del sector externo se establece como uno de los grandes focos rojos que muestran la

vulnerabilidad de la actual organización económica. Al mismo tiempo, se hacen evidentes los efectos negativos de haber debilitado el mercado interno y la estructura de la manufactura, los que ahora tienen capacidad muy limitada para asumir el papel de motor en el crecimiento ante la contracción previsible de las exportaciones. Estas condiciones permiten predecir que de seguir el curso trazado por la organización, el procesamiento de la crisis significará graves perjuicios para la economía y la población del país [...] Desde el punto de vista de la situación de las GEM, la perspectiva con que enfrentan la actual crisis, debido al modo en que han financiado sus estrategias de crecimiento, crea la posibilidad de quiebras o por lo menos la reducción de los niveles de actividad, con impacto sobre la dinámica de producción y el empleo. Además haber decidido crecer con base en productos de mercados maduros limita las posibilidades de que las GEM exploren caminos de innovación para desarrollar capacidades competitivas de largo plazo como forma de enfrentar la crisis”.

Eduardo Mendoza y Karina García abordan el tema de la “Discriminación salarial por género en México” y para ello estratifican el estudio entre los principales grandes espacios del norte, centro y sur del país. Según afirman: “en el presente trabajo, [y] al utilizar la descomposición salarial de Blinder y Oaxaca, se presenta evidencia de discriminación salarial por género en el mercado laboral de la economía de México y en las regiones que la conforman en el año de 2006, que deriva de la existencia de un premio salarial por género para los hombres [...] Mediante la aplicación de la metodología desarrollada por Oaxaca y Blinder, y aun cuando existe probabilidad de que exista sesgo de selección, se encuentra que la discriminación salarial en el ámbito nacional es de 12.4%, es decir, las mujeres perciben 12.4% menos de salario que los hombres con iguales características en términos de capital humano”. Algunas de las conclusiones a las que llega este trabajo no se alejan de las ya conocidas en otros estudios que apuntan el nivel más alto de discriminación para la zona sur (18.3 para nuestros autores).

El énfasis que Juan Manuel González García y Salvador Meza Lora ponen en el tratamiento de una región de China, Shenzhen, para servir de ejemplo a los países como México en su busca para la “disminución del subdesarrollo”, trasluce la admiración de los autores por los retos alcanzados en ese espacio, aunque deja abierta más de una interrogante sobre todo al no abordar el análisis del cambiante tejido social de esa región y las consecuencias del mismo. “Shenzhen está situada en la provincia de Guangdong, costa sureste de China, adyacente a la bahía de Dapeng en el este y al norte de Hong Kong. Su extensión territorial aproximada es

de 2,000 km² [...] En 1980, Shenzhen era un pueblo pesquero con cerca de 30,000 habitantes, en 2008 su población registraba cerca de 10.5 millones de personas y en la actualidad es el principal centro productivo del país, el mayor receptor de IED y la ciudad comercial más activa que cualquier otra en China (Yaolin Mark y Xiaochen Meng, 2004). Su tasa promedio anual de crecimiento del PIB entre 1980 y 2006 fue de casi 22%” [...] La IED captada por Shenzhen ha pasado de 153.7 millones de dólares en 1979, a 3.3 mil millones de dólares en 2006”.

Del estudio “Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino”, “se deduce que la estrategia de REN y la inserción internacional o apertura externa son condiciones *sine qua non* para propiciar que un país tenga éxito en sus propósitos de desarrollo o disminución del subdesarrollo. En el caso de China, su REN y AE del territorio fueron dirigidas por el Estado, que ha sabido compaginar el gradualismo con el ensayo de prueba y error, para no cometer desaciertos de estrategia que puedan generar problemas internos, derivado de la inserción internacional del territorio a la economía internacional de hoy día, más interdependiente y competitiva. Lejos de buscar un desarrollo regional equilibrado, la estrategia del gobierno chino fue la de considerar un desarrollo desigual regional como punto de partida de su apertura al exterior. Shenzhen es una de las ZEE más exitosas de esta política. La aplicación de políticas desiguales le permitió a esa ciudad aprovechar sus recursos, potencialidades y ventajas, haciendo de ella uno de los centros más dinámicos y prósperos de China, lo que se fortaleció con la política de libertad y autonomía para legislar en favor del desarrollo económico y regional de la ZEE”.

“Learning from the tigers— comparing innovation institutions in rapidly developing economies with Latin America”, de Anil Hira, revisa desde el ángulo de la economía institucional diferentes espacios asiáticos y europeos, de manera más casuística que como el de una propuesta conceptual, en la aplicación de los diferentes programas de ciencia y tecnología de cada país elegido en este texto y extrae algunos indicadores que —a juicio del autor— son faltantes en diversos de los principales países latinoamericanos. Según este estudio, México ocuparía uno de los últimos lugares en el *ranking* de tecnología y competitividad pero en todo caso uno de sus grandes cuellos de botella se encuentra en la desarticulación entre las ramas del petróleo, electricidad, agua y la generación de otras fuentes de energía. Posteriormente, el autor, se hace eco de otros estudios que señalan la falta de políticas coordinadas entre centros de investigación y la de una política de ciencia y tecnología nacional administrada por el CONACYT. También aquí se habla para

Latinoamérica de espacios o países perdedores en comparación a algunos países asiáticos y se sugiere buscar políticas científicas y de innovación sólidas que beneficien a la sociedad y a la economía.

Una temática de gran vigencia para un país como la Argentina de hoy es el que desarrolla Clara Craviotti en “Dinámicas territoriales pampeanas y microemprendimientos agrarios en sujetos vulnerables”. Los ejemplos estudiados para apicultura y cunicultura son muy ilustrativos a ese respecto. Pero lo más importante es que se afirma que: “El carácter fuertemente mecanizado de la agricultura pampeana ha incrementado la transitoriedad del empleo, sólo en parte neutralizado por el crecimiento de las empresas de servicios de maquinaria, que brindan una ocupación más continua a su personal (ya que al tiempo dedicado a las actividades de campo hay que sumarle el requerido por la reparación de los equipos) [...] Los procesos de amplio alcance que están influyendo en las áreas estudiadas inciden de manera significativa en la sustentabilidad y replicabilidad de las iniciativas emprendidas y permiten plantear la interrogante en la medida en que los factores que afectaron a estos sujetos —en tanto trabajadores asalariados— no vuelven a manifestarse, ya desde otro lugar, en su desarrollo como trabajadores autónomos [...] En otras palabras, esta investigación de nuevo pone en primer plano la necesaria articulación entre los niveles micro, meso y macro, mediante políticas que van más allá de pequeños apoyos a iniciativas aisladas, y reviertan no sólo los procesos de exclusión de productores preexistentes, sino también a viabilizar la inclusión de quienes consideran la actividad como mecanismo de sustento para sus familias”.

Prosiguiendo con el análisis de los espacios agrarios la propuesta de Antonio Cristian Bellisario Kramm como una hipótesis alterna a la de otros trabajos sobre el tema marca, alternativa teórica diferente. De este modo en “La cuestión de la tierra y la transición chilena al capitalismo agrario” nos remite a la época de la reforma agraria chilena del siglo pasado y afirma: “En 1970, los campesinos apoyaron en las elecciones al socialista Salvador Allende, quien prometió en su campaña presidencial eliminar completamente el sistema latifundista [...] Desde mi perspectiva, Kay exagera la magnitud en que la transformación había procedido. Nuestros estudios nos permiten afirmar que hasta el principio de los sesenta el sistema agrario chileno, a pesar de su plena comercialización, no había completado su transición al capitalismo moderno. Se pueden adelantar dos puntos relacionados para demostrarlo: el primero relacionado con el carácter de la mano de obra y el segundo en lo que respecta al poder sociopolítico de los terratenientes [...] El objetivo original de la reforma agraria fue resolver las cuestiones de la tierra y agraria, específicamente

romper la concentración de la propiedad de la tierra e incrementar la producción agrícola. De manera paralela, la reforma agraria intentaba modernizar al país mediante un desarrollo económico suficiente para incorporar a los trabajadores agrícolas a la vida de la sociedad urbana. Una de las principales consecuencias de este proceso de intervención estatal fue acelerar la transición al capitalismo agrario”.

Finalmente subraya que “en el Chile contemporáneo, un largo periodo de reestructuración agraria ha forjado muchos cambios en el campo que ni los antiguos hacendados ni los inquilinos podrían haber previsto. Hoy los nuevos propietarios de la tierra parecen estar más cerca del ideal schumpeteriano de modernos capitalistas que los antiguos hacendados. Por otra parte, la relación fundamental entre esta nueva clase capitalista y los trabajadores rurales está firmemente centrada en formas capitalistas de extracción de la plusvalía mediante la contratación de trabajo asalariado. La transformación capitalista está ahora completa”.

Aunque los propósitos del autor no se traducen en nuevas propuestas nos parece significativo que el Comentario y Debate, de Alejandro Valle, el cual insta a “Desarrollar la teoría económica marxista”, revise gran parte de la bibliografía a ese respecto. A modo de una de sus conclusiones apunta que: “En ocasiones los críticos del marxismo señalan como problemas marxistas cuestiones que sólo tienen cabal significado dentro de la ciencia burguesa. Pero aun en este caso podemos identificar en sus críticas flancos débiles que necesitamos cubrir. Para desarrollar el marxismo tenemos que combatir en aquellos campos en donde se registra el mayor número de bajas. Las teorías del valor y de la crisis constituyen dos de estos flancos. Creo que los críticos no tienen razón pero nos exigen respuestas más contundentes de las que hemos dado hasta ahora.”

*La dirección de la revista
México, Ciudad Universitaria, febrero de 2009*