

Debate Económico

Revista de Economía del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 4 (3). No. 12 Septiembre-Diciembre 2015

Artículos

Ernesto A. O'Connor & Marcelo F. Resico

**Estrategias de desarrollo económico y rol del Estado en
América Latina (2000-2014)**

Selene Jiménez Bautista

**Inserción de los intermediarios financieros no bancarios y las
sociedades financieras de objeto múltiple en el
financiamiento nacional**

Daniel Ramirez Ortiz

**¿Por qué los países en desarrollo cumplen con regulaciones
internacionales de pertinencia cuestionable?: Analizando el caso
de México y su adherencia a las regulaciones del Comité de
Supervisión Bancaria de Basilea.**

Rafael A. Durán Gómez & Gustavo Acua Popocatl

Estados Unidos: Tecnología y competitividad global

Coyuntura Económica

**2015,
año internacional del suelo,
su impacto económico**

Miguel Castillo González

Los Nobel

**El análisis económico de la usura, el
crimen, la pobreza, etc., Douglas C.
North y Roger LeRoy Miller**

Dario Ibarra Zavala

ISSN 2007-364X



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

www.laes.org.mx

DEBATE ECONÓMICO

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Debate Económico

Miguel Cervantes Jiménez

Corrección de estilo

Ana Laura Rodríguez Grajeda

Asistente Editorial

Diógenes Hernández Chávez

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEM), Luis Ramón López Gutiérrez (UAEM), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Teresa Santos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala), Daniel González Sesmas (LAES, AC), Selene Jiménez Bautista (UAEM).

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Clemente Ruiz Durán (UNAM), Eduardo Loría (UNAM), Juan Carlos Moreno-Brid (CEPAL), Ha-Joon Chang (Cambridge University).

Debate Económico

Índice Vol. 4 (3). No. 12 septiembre-diciembre 2015

Coyuntura Económica

2015, año internacional del suelo, su impacto económico.....	1
<i>Miguel Castillo González</i>	

Artículos

Ernesto A. O'Connor y Marcelo F. Resico	
<i>Estrategias de desarrollo económico y rol del Estado en América Latina (2000-2014)</i>	5
Selene Jiménez Bautista	35
<i>Inserción de los intermediarios financieros no bancarios y las sociedades financieras de objeto múltiple en el financiamiento nacional</i>	
Daniel Ramírez Ortiz	57
<i>¿Por qué los países en desarrollo cumplen con regulaciones internacionales de pertinencia cuestionable?: Analizando el caso de México y su adherencia a las regulaciones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.</i>	
Rafael A. Durán Gómez y Gustavo Acua Popocatepetl.....	97
<i>Estados Unidos: Tecnología y competitividad global</i>	

Los nobel

Darío Ibarra Zavala.....	123
<i>El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etc. , Douglas C. North y Roger LeRoy Miller</i>	

Debate Económico, Índice Vol. 4 (3). No. 12, septiembre-diciembre 2015 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912180100-102. ISSN: 2007-364X. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15,541 otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor: Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se terminó de imprimir el 15 de enero de 2016 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Debate Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante **Latindex y CLASE**.

Coordinador general del No. 12: Darío Ibarra Zavala.

Colaboradores: Miguel Castillo González y Diógenes Hernández Chávez.



DebateEconomico12



Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.
www.laes.org.mx

Recibido: Octubre 2015
Aceptado: Diciembre 2015

Coyuntura Económica

2015, año internacional del suelo, su impacto económico

Miguel Castillo González¹

La economía y la generación de distintos modelos económicos, fundamentados sobre diferentes indicadores, como el PIB, el ingreso per cápita, el comportamiento de la deuda externa, la balanza comercial, el flujo de capital extranjero entre otras, sobre los cuales se establecen las tendencias de crecimiento, con predicciones muchas de las veces equivocadas de la realidad social y económica de los países, debido a que muchas de las fuerzas económicas provienen de políticas establecidas en el orden mundial; por ejemplo el precio del barril de petróleo, establecido en gran medida por los países árabes, quienes controlan la extracción del crudo con un temple extraordinario y limitan la oferta y la demanda mundial. Ante estas especulaciones y políticas externas y asfixiantes, es muy difícil establecer el comportamiento de los mercados mundiales y por ende, los escenarios futuros de las naciones, con modelos preconcebidos en las realidades de países primermundistas.

¹ Profesor de tiempo completo en la Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl perteneciente a la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM).

Ante esta incertidumbre, es necesario contemplar las intensas modificaciones que ha tenido el Planeta en términos de sus componentes ambientales; un ejemplo de ello, es el hecho de que la Organización de las Naciones Unidas, durante el año 2015, tuvo a bien declararlo como el “Año Internacional del Suelo”, con el objetivo de concientizar a la población mundial, incluidos a los gobernantes, que al parecer viven en otro Planeta Tierra, de la importancia que tiene el suelo para la sociedad, debido a que es el soporte de todas las especies vegetales, incluido los bosques, las selvas, los manglares, la vegetación del desierto y, obviamente, a todos los cultivos que alimentan a los miles de millones de personas de todas las latitudes.

Ahora bien la pregunta sería ¿Cuál es la relación de la economía con la salud de los suelos?; para nadie es desconocido que los suelos, como recurso estratégico, fueron motivo estratégicos para obtener el control político, militar y económico por los gobernantes, como es el Imperio Egipcio sobre el delta del Río Nilo, o de los valles centrales del Reino Mixteco Zapoteco o la Zona Central del País por el imperio Azteca, con la finalidad de asegurar los insumos alimenticios de la población y establecer el flujo de los tributos hacia los gobernantes.

En ese sentido, la necesidad de resaltar la importancia del suelo, en su revalorización al momento de establecer modelos predictivos de las externalidades ambientales en el flujo de la economía, dado que existe una fuerte presión para el cambio del uso del suelo, en sus diversas modalidades: cambio de uso agrícola a un uso de servicios, por ejemplo carreteras, líneas de transmisión de energía, sitios de disposición final de residuos, zonas habitacionales, parques industriales, entre otros, como ha ocurrido en diferentes partes del país, como ejemplo la zona Toluca-Metepec, San Mateo, Lerma y Zinacantepec, que ha crecido sacrificando los suelos más productivos que había en esa región.

Es necesario revalorizar la calidad del suelo para interiorizar verdaderamente los cambios en su uso, donde el colocar una zona habitacional, a cambio de la pérdida permanente de la productividad de alimentos en una zona, lo cual pudiera estar considerado en los costos de urbanización y de los impuestos prediales locales, a fin de

compensar su ausencia y la necesidad de integrar alimentos o materias primas de otras regiones o de otros países, con los consecuentes permanentes gastos de transportación, y a largo plazo, los riesgos de la inseguridad alimentaria, dado que los suelos más productivos han sido desplazados y solo quedan los suelos de producción marginal, que solo ofrecen recursos para el auto consumo de alimentos.

En este contexto, existe la posibilidad de que un cambio de uso de suelo por otro que le elimina su potencial productivo, pudiera generar cierta carga impositiva y resarcir, al menos económica, la cancelación de un uso productivo de alimentos o de materias primas. Pero existen procesos más dañinos, no solo a la economía sino a la naturaleza, como es el caso de la erosión del suelo y la perdida por siempre, de más horizontes productivos, lo cual está ocurriendo en la mayoría de la superficie nacional.

Bajo este fenómeno no existen las posibilidades de establecer una carga impositiva que puede ser un paliativo a la perdida edáfica, entonces en las zonas erosionadas que se extienden en todo el país con diferentes grados de severidad, no existen programas gubernamentales federales o locales, que intenten poner una solución a este grave problema, el cual desde un perspectiva ambiental, resulta en la pérdida irreparable del sustrato de la cobertura vegetal, llámese de diferentes maneras: bosque, selva, desierto o agricultura. Ese fue el enfoque se vivió durante al año 2015, la protección del suelo, debido a los problemas asociados a su perdida, como es la disminución de la productividad, la generación de sedimentos y el azolve de ríos, lagos y presas, y enormes tolveneras que alteran la calidad del aire de las poblaciones urbanas, principalmente.

Lo anterior omite, intencionalmente, el análisis de las nuevas formas extractivas de la industria petrolera, como es el método de *fracking*, el cual está mostrando severas consecuencias negativas en la calidad de los suelos, debido a la contaminación superficial de las aguas utilizadas en el proceso.

Sin embargo, la variable económica nunca fue ni ha sido considerada en las modificaciones y en la perdida de los suelos del

mundo, entonces, desde la cúpula de las Naciones Unidas, existe un sesgo, quizás de manera inocente o siendo más crítico, con una profunda perversión, al ignorar los costos económicos que resultan de la pérdida de la productividad edáfica, de los costos de la limpieza de ríos, lagos y presas por la acumulación de las particular minerales desprendidas del suelo, los cuales tienen otras implicaciones sociales, como son el desplazamiento de la población agrícola a los cinturones de miseria de las urbes, donde se habrá de tener más costos sociales, como la dotación de servicios, como salud, vivienda, educación y seguridad a una población, cada día más desarticulada, bajo un caótico crecimiento y con pasivos económicos impagables.

Este es un momento importante para la sociedad, la necesidad de reflexionar integralmente de cómo es la interacción hombre-naturaleza, donde el desarrollo y el crecimiento debe considerar en sus modelos económico, los costos asociados a las externalidades ambientales, a fin de generar modelos realistas, que puedan establecer un rumbo, menos incierto e inseguro, de las naciones.

Es momento irrefutable, de entremezclar interdisciplinariamente, el conocimiento de dos grandes ciencias: la Economía y la Ecología, las cuales de manera similar intervienen en los modelos interpretativos de los flujos de materia y energía, las que deben proponer a la Humanidad, la nueva forma de encarar el agotamiento y la pérdida de los recursos, para armonizar su comportamiento con las necesidades de crecimiento y desarrollo de los pueblos que viven economías supeditadas a las grandes potencias. De otra manera, seguiremos encadenados a la adaptación equivocada de modelos externos a la realidad, que finalmente, habrán de comprometer y ensombrecer los futuros escenarios mundiales.

Recibido: Octubre 2015
Aceptado: Noviembre 2015

Estrategias de desarrollo económico y rol del Estado en América Latina (2000-2014)

Ernesto A. O'Connor¹ y Marcelo F. Resico²

Resumen

En el presente trabajo se realiza un análisis tanto teórico como empírico del desarrollo económico reciente de los países de la región latinoamericana. Tras la década de los 90, cuyo centro estuvo radicado en el Consenso de Washington, se describe cómo inician el nuevo milenio los países, explicando los enfoques políticos, sociales y económicos que se adoptaron. De esta manera se logra apreciar el cambio de perspectiva de la participación del Estado en la economía, sustentado desde las ópticas de la Economía Social de Mercado (ESM) y del neodesarrollismo.

Palabras clave: desarrollo económico, globalización, Estado, neodesarrollismo

Abstract

This paper analyses Latin American economic development, through both theoretic and empiric points of view. Following the 90's and the

¹Departamento de Investigación Francisco Valsecchi, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Católica Argentina (UCA).

²Departamento de Investigación Francisco Valsecchi, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Católica Argentina (UCA).

Con la asistencia de Andrés Martignano (UCA) y Facundo Ulivarri (UCA).

Washington Consensus, a description is performed on how the countries have entered the new millenium, explaining the adopted political, social and economic strategies. Thus, a change in the perspective of the participation of the State in the economy can be perceived, sustained from the Social Markets Economics (SME) and Neodevelopmentalism points of view.

Palabras clave: economic development, globalization, state, neodevelopmentalism

Clasificación JEL: 011- O54 – P52

Introducción

Durante los años 80 y 90, se difundió un consenso en economía y política a favor de la confianza en el mercado como asignador de recursos y como principio de auto-organización del sistema económico. Esta idea implicaba una visión generalmente negativa del rol del Estado en la economía, consecuente con la propuesta de un Estado mínimo. Por otra parte, desde los años 2000 hasta la actualidad, y debido a resultados contrastantes o insuficientes con el planteo anterior, sobre todo en materia social, de pobreza y de inequidad, se extendió en muchos países la concepción de que el Estado debía retomar una serie de actividades dentro del ámbito económico, desde políticas macroeconómicas más activas, políticas sociales de intervención directa y alcance más masivo por parte del Estado.

Una primera aproximación de este artículo es que en ambos momentos hubo países de la región que supieron extraer los mejores resultados de ambos contextos, y han sido precisamente aquellos que han podido sustraerse al vaivén ideológico extremo, elaborando una estrategia económica mediante la integración de los elementos positivos tanto del mercado como de una adecuada intervención del Estado en la economía.

Dentro de la amplia literatura reciente al respecto existen dos destacadas que contienen una profunda coincidencia: es necesario un Estado al mismo tiempo *fuerte*, es decir, jerárquico, profesional y eficiente, y *limitado*, es decir, responsable, sujeto a derecho, legítimo e imparcial. Una es *¿Por qué Fracasan los países?* (Acemoglu y Robinson, 2012) y la otra es *Los orígenes del orden político* (Fukuyama, 2011). En ambos casos existe un estudio de la interacción entre las instituciones económicas y las instituciones políticas.

Otro aspecto de este planteamiento consiste en enfatizar la idea de que se necesita una articulación definida de las tareas que tanto el mercado como el Estado deben realizar para conseguir un desarrollo equitativo y sustentable. Esta configuración se basa, por ejemplo, en la propuesta de la Economía Social de Mercado (ESM) que propone un Estado *fuerte y limitado*, tal como sucede con los países del centro y norte de Europa.³ Esto rememora, de algún modo, al canciller socialdemócrata alemán, Willy Brandt, que acuñó la frase “*Tanto mercado como sea posible, tanto Estado como sea necesario*”. Otros enfoques, por su parte, hacen eje en el rol estratégico del Estado, como el Desarrollismo o el neodesarrollismo latinoamericano. En este caso, la integración entre Estado y mercado, en la actualidad, es a veces más intensa que en las primeras experiencias del Desarrollismo de los años 50.

Este marco conceptual puede resultar un aporte interpretativo a la hora de estudiar la evolución de las configuraciones Estado-mercado en la región de América Latina y el Caribe, y constituir un principio de agrupación de las diversas experiencias. Este segundo aspecto puede ser asimilado a la búsqueda de *tipos ideales* en el sentido *weberiano*, de distintas conformaciones Estado mercado mencionadas. En este sentido la propuesta de análisis difiere de los intentos de identificar tipos de capitalismos en la región, que se entiende, son paralelos o complementarios a la presente perspectiva.

³Para los artículos actuales véase Bonefeld (2012) Jackson (2010). Para los autores que originaron estas ideas Rüstow (1932) y Röpke (1944).

Para exponer los mencionados elementos en primer lugar se desarrolla el concepto de *Estado fuerte y limitado*, dentro del concepto de la ESM, así como las principales distinciones conceptuales que implica.

En la segunda parte se utiliza ese marco teórico para interpretar el papel del Estado en la evolución de los sistemas económico-institucionales en la región, donde compararemos algunos casos puntuales significativos. Se admite que puede existir un Estado *fuerte y limitado* cuando los dirigentes políticos, los actores sociales y los ciudadanos saben que es necesario un Estado imparcial y profesionalizado para mediar y desarrollar una estrategia-país y políticas públicas con elevados niveles de consenso y una adecuada estabilidad. Se puede adelantar que existen estados de países de la región que en los últimos 25 años han desplegado diversos avances concretos en la línea planteada a nivel teórico, en este trabajo son agrupados en un *primer grupo*.

Un *segundo grupo*, por su sola importancia, consiste en analizar el neodesarrollismo brasileño, con su auge y actual crisis. Un *tercer grupo* lo integran países que han reaccionado de forma reactiva con respecto a las reformas de los años 90, con alto intervencionismo. México, por su importancia, es el último caso de análisis, en una fase de cambio con respecto a la *inercia del Consenso de Washington*, ante un dilema del que todavía no hay suficientes elementos para ubicarlo en alguno de los grupos anteriores.

1. Experiencias de ESM en países de América Latina

1.1 La ESM: antecedentes y postulados

La ESM es, al mismo tiempo, una teoría completa de la economía y un modo de organización probado de la economía real. Este enfoque se desarrolló en Alemania y se aplicó durante la segunda posguerra, con matices hasta la actualidad. Los resultados de su aplicación fueron considerados positivos e influyeron en soluciones similares en diversos países, incluyendo algunos de nuestra región.

La ESM surgió de la búsqueda de un marco económico-institucional de mediano y largo plazo que pudiera ser explícito y estable como base para la organización de un sistema económico. Según su definición, el sentido de la ESM es *combinar el principio de la libertad del mercado con el principio de la equidad social*. Desde este punto de vista un sistema económico productivo y eficiente genera conflictos de intereses concretos si los beneficios no se difunden de una manera amplia en la sociedad en la que se producen, y no puede ser estable en el contexto de una sociedad conflictiva. Este sistema surge del intento consciente de sintetizar las ventajas del sistema económico del mercado: como el fomento de la iniciativa individual, el incentivo a la eficiencia, la tendencia a la auto-regulación, con los aportes de la tradición social-cristiana de la solidaridad que se basan en la negociación cooperativa y la búsqueda de una mayor equidad.

Para llevar a la realidad concreta estos principios *sociopolíticos*, la ESM articula una serie de principios *económicos* que se derivan de ellos. Estos a su vez se dividen en dos: los denominados *estructurales* y los *reguladores*. Los primeros o *estructurales*, son los dedicados a garantizar el ámbito de desempeño de la libertad económica y el funcionamiento del mercado, y su enumeración incluye la propiedad privada, mercados abiertos y competitivos, estabilidad monetaria, libertad de establecer contratos, transparencia, y políticas económicas estables y predecibles. Los segundos o *reguladores*, son los que previenen los posibles abusos de esa libertad y apuntan a que los beneficios generados en el mercado se difundan de manera socialmente justa, su enumeración incluye: una política anti-cíclica integral, defensa de la competencia, políticas sociales (incluyendo relaciones de cooperación capital-trabajo), y que los precios reflejen los costos y beneficios externos (externalidades) (Resico, 2011).

La ESM elabora el tipo de Estado necesario para llevar adelante esta concepción y las tareas que se desprenden de ella. Es así que propone un Estado *fuerte pero limitado*, cuyo núcleo radica en generar contrapesos, al mismo tiempo, tanto de la concentración del poder económico, como también de la del poder político. En este sentido debe ser *fuerte*, para garantizar la independencia de aquellos a quienes

se les ha delegado el gobierno y defenderse de la presión de los grupos de interés que buscan su beneficio particular desentendiéndose del servicio al bienestar general de la sociedad, y *limitado*, proveyendo una combinación de controles y balances, (por ejemplo: límite a la reelección del poder ejecutivo, marco legal estable con jueces independientes, continuidad de una administración pública con grados de independencia de tendencias partidarias, libertad de prensa, etc.) previniendo y limitando el abuso del poder coercitivo político.

Las falencias de estos requerimientos llevan a tipos de Estado llamados *débil* que no puede impulsar su agenda, o esta es unilateral y parcial. También puede darse el exceso contrario, el de un Estado que no respeta los límites a su propio poder muy a menudo en nuestra región caracterizados por líderes carismáticos.

La definición y la estructura del Estado *fuerte* y *limitado* requieren la caracterización de algunos elementos básicos fundamentales. De manera muy sumaria podemos enumerar algunos principales: la existencia de una *visión estratégica* del rol del Estado que debe estar fundada en la existencia de políticas de Estado de mediano o largo plazo fundadas en consensos amplios. Este tipo de consensos idealmente deben ser transversales al menos a los principales partidos políticos para que la estrategia se mantenga en el tiempo, por otra parte no invalidan la dialéctica de la alternancia entre oficialismo y oposición.⁴ Otro elemento fundamental de este tipo de Estado consiste en cierta *independencia* de los grupos de interés particular. En varias experiencias se ha verificado que la inestabilidad asociada a políticas de modernización del Estado conducidas por los gobiernos se debe a lo sesgado de su enfoque al coincidir fuertemente con el interés de algún grupo particular. En estos casos se cae en ciclos, por ejemplo *privatizadores-estatizadores*, con la consecuente pérdida de continuidad, coherencia y consistencia de los objetivos de la administración pública. Para garantizar la eficacia de las políticas públicas y su transparencia, es necesaria la existencia de *funcionarios*

4 Cada uno de ellos puede interpretar o enfatizar diversos aspectos de las políticas de Estado siempre que se mantengan las políticas de Estado fundamentales definidas en ellos.

de excelencia comprometidos que asciendan por un orden de méritos y no dependan directamente del juego político partidario. Por último, y de forma muy relacionada con el anterior, se encuentra la cuestión fundamental de la transparencia de la gestión y la *lucha contra la corrupción*. Tanto para combatir el clientelismo y la corrupción de los sistemas administrativos públicos y de los partidos políticos, se verifica la necesidad de que las normas estén respaldadas por órganos de control y por la existencia de medidas efectivas y severas contra las prácticas corruptas.

Desde el punto de vista de la *estrategia de intervención* que desarrolla el Estado, nuestro análisis delimita tres posibilidades. La primera es el *laissez faire*, o *hacer lo mínimo posible* –coincidente generalmente con la categoría del *Estado mínimo o cooptado* – puesto que el mercado se autorregula; esta estrategia conlleva en muchos casos un alto costo social e incluso económico. La segunda es el *control-coactivo* –coincidente por lo general con la categoría del *Estado autoritario*– que interrumpe el proceso económico del sistema de precios y, por lo tanto, conduce a desequilibrios económicos en el mediano o largo plazo. La tercera estrategia consiste en la *intervención-cooperativa*, la cual dosifica, sin interrumpir, el proceso de ajuste económico moderando sus consecuencias sociales y humanas, y apoya de modo especial a los grupos más débiles.

1.2 Los casos de Chile y Perú, y la ESM

Entre los países del *primer grupo*, los que se considera han sumado más elementos o pasos en la dirección de la ESM en las últimas décadas o años, se destacan, cada uno a su medida, Chile y Perú.

En el caso de la economía de Chile, ha tenido resultados positivos en cuanto a crecimiento económico, estabilidad y calidad institucional, y una reducción significativa de la pobreza, si bien manifiesta cierta inercia en cuanto a sus indicadores de desigualdad y poco progreso en materia de capital humano. Es conocido que durante el propio gobierno militar, de los años 80, el intento monetarista extremo concluyó con la crisis financiera y económica del año 1982, luego de

la cual el gobierno, manteniendo su orientación a las reformas de mercado, a la apertura de la economía al comercio internacional y a la estabilidad macroeconómica, agregó políticas como el tipo de cambio flexible, y el fomento a nuevos sectores productivos, especialmente en las cadenas de valor de la agroindustria, en un *modelo export-led growth*, a través de agencias como CORFO, ProChile y Fundación Chile. El gobierno además no privatizó la minera estatal CODELCO ni la petrolera ENAP. Asimismo se realizó una reforma importante de la Constitución y se organizan las agencias de la promoción de la capacitación del personal de la administración pública a través de una agencia específica del Estado.

Con la transición a la democracia, los gobiernos de la Concertación mantuvieron los pilares de la economía de mercado, la apertura y la estabilidad macroeconómica, mientras que se agregaron medidas de regulación macroeconómicas, como encajes a los flujos de capitales de corto plazo, se reforzó la defensa de la competencia, se creó un fondo de estabilización del precio del cobre que buscaba garantizar intertemporalmente los ingresos públicos y minimizar posibles problemas de enfermedad holandesa, con una regla fiscal anti-cíclica. Asimismo el gobierno impulsó una política social enfocada en la reducción de la pobreza y mejoras en la relación con los sindicatos. Si bien la preocupación por la equidad fue esencial, los aumentos en los gastos sociales no habrían sido posibles sin el crecimiento económico continuo liderado por el modelo competitivo orientado a las exportaciones.

Desde 2014 se hicieron notorios, con las iniciativas del gobierno de la Nueva Mayoría (Concertación más sectores comunistas), los actuales desafíos del país. Una reforma educativa que promueve un acceso casi universal y con bajos costos y/o hasta gratuito a la educación universitaria en el mediano plazo, financiado con una reforma tributaria donde se destacó el aumento del impuesto a las ganancias. Asimismo, una reforma política que da más representación a los partidos minoritarios. El trasfondo es la formación de capital humano, uno de los mayores déficit del país, para lo cual se busca generar consensos más amplios.

En resumen, Chile emergió de su experiencia de reforma del mercado con un Estado notablemente más fuerte y con una estrategia de exportación coherente que fue generadora de trabajo. Desde este punto de vista, la experiencia de Chile es un caso exitoso de aplicación de las reformas de mercado, sólo porque estas recomendaciones de política económica se interpretaron y se aplicaron desde un punto de vista más amplio, y en combinación con medidas que no estaban incluidas en la agenda de *las reformas* desde un principio. Por otra parte los gobiernos de centro izquierda han aplicado políticas de reducción de la pobreza apuntando a una mayor equidad sin desandar los elementos positivos del gobierno precedente. En el debate sobre el modelo económico ha influido fuertemente el concepto de ESM, y su pariente cercano, el planteo de *Crecimiento con equidad* que usó la Concertación. El país muestra indicadores no sólo económicos sino de progreso institucional, social y humano.

Otro caso interesante, en la línea de mostrar los buenos resultados de casos de países que siguen una línea de continuidad en lo que de forma amplia podríamos catalogar como un estado *fuerte y limitado*, que propone una estrategia de *crecimiento con equidad* es el de Perú. Este país es otro ejemplo de los resultados positivos que rinde el impulso de una economía de mercado abierta, con adecuada regulación y la búsqueda de más elementos de equidad social. Y no es que el trayecto haya sido sencillo, desde el punto de vista político, puesto que al gobierno que inició las reformas neoliberales de Fujimori, sucedió al gobierno liberal de Toledo, y cuando el signo político cambió a la centro-izquierda de Alan García, se mantuvieron los elementos positivos de las reformas económicas. El hecho de que esta trayectoria haya sido positiva lo muestran por un lado los buenos indicadores económicos de esta economía junto con el consenso social que tiene esta dirección y ha hecho que un candidato como Humala tuviera que moderar su discurso populista y no se atreviera a cambiar radicalmente la dirección general de la economía. En Perú, por otra parte, el propio concepto de *ESM* consta en su Constitución, por iniciativa de los políticos Demo-cristianos, como el modelo adoptado para su economía. Para algunos analistas los fallos del Tribunal

Constitucional del Perú en materia económica, guiados por el modelo que adopta su constitución, constituyeron un elemento importante en la estabilidad económica e institucional del Perú, que ofrece en la actualidad indicadores y resultados muy interesantes.⁵

2. El neodesarrollismo brasileño, auge y crisis

En Brasil la democracia es un sistema establecido con un Estado fuerte. Desde el punto de vista productivista, Brasil ha sido y es un ejemplo, pues siempre ha tratado de priorizar y fomentar la producción nacional. Esta tradición data de los 40, cuando el Presidente Vargas instaló el desarrollismo nacional como estrategia de desarrollo. Según Jaguaribe (2004), el nacional-desarrollismo era más que una industrialización por sustitución de importaciones, tal el modelo pregonado por la CEPAL. El *Estado Novo* era un Estado más fuerte, interventor y productor, que buscaba desarrollar el mercado interno con mayor participación de la clase media, incorporando al sindicalismo (no unificado como en la Argentina en una única central sindical, sino más atomizado), y a la incipiente burguesía nacional industrial, en una democracia con planificación económica del desarrollo desde el Estado.

El desarrollismo fue nacionalista, porque la industrialización se realizó desde el Estado Nacional, con mayor participación de empresas nacionales y menor de la Inversión Extranjera Directa (IED). Desde esta perspectiva, los países subdesarrollados se enfrentaban con la contradicción de que necesitaban IED masiva para alcanzar tasas apreciables de desarrollo, pero no podían desarrollarse como comunidades nacionales si los sectores estratégicos de su economía caían bajo control del capital extranjero. Así, la industria brasileña creció al 9.5% promedio anual entre 1965 y 1980, con tasas cercanas a las de los NICs asiáticos (Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong), y con alto grado de integración sectorial. El PIB lo hacía al 6.7% promedio anual entre esos años (O'Connor, 2010, 2012).

⁵Ponencia de Lourdes Flores, tres veces candidata a la presidencia de Perú por el Partido Popular Cristiano, en Bs. As. en mayo de 2013.

En los años 80, un entorno global adverso con altas tasas internacionales de interés, crisis de la deuda externa latinoamericana y problemas monetarios y fiscales propios de la economía brasileña inauguraron un período de estancamiento con alta inflación. El desarrollismo nacionalista había creado algunos de sus propios problemas, con cierto proteccionismo excesivo, déficit gemelos, emisión monetaria como fuente de financiamiento y consecuente inflación, y la posterior carrera tipo de cambio-tasas de interés. El financiamiento público de la industria mercado-internista le había quitado componentes de competitividad externa –a la inversa de los NICs asiáticos desde los 80-, y un abuso de instrumentos derivó en problemas monetarios y fiscales.

La alianza socio-política que sustentó el desarrollismo se fue desarticulando a lo largo de los años 80, pero no desapareció. En los 90 convivieron en Brasil dos visiones: por un lado, la ortodoxia convencional, que asigna a la apertura comercial y financiera y a la IED un rol central en el desarrollo. Por otro lado, el nacionalismo desarrollista brasileño, con una relativa y momentánea pérdida del consenso dominante durante esos años. Fueron años de bajo crecimiento. El esfuerzo antiinflacionario y el Plan Real, el constante ajuste fiscal, la devaluación del real en enero de 1999, el cambio de clima de la globalización financiera en 2000, más la crisis de la deuda, la devaluación y el default argentino de 2001, impactaron sobre las expectativas acerca de la economía brasileña. La *suerte* de la nueva oleada de globalización comercial, de la mano de China, desde 2002, abrió un horizonte diferente para el primer gobierno del Partido Trabalhista, a manos del presidente Lula.

En 2003, Luiz Carlos Bresser-Pereira introdujo el concepto de *neodesarrollismo* en Brasil, un *tercer discurso*, entre el nacional-desarrollismo -y las distorsiones populistas que tuvo desde los años 70- y el neoliberalismo. El neodesarrollismo es un conjunto de propuestas estratégicas, institucionales y de política económica a través de las cuales una nación de desarrollo intermedio como Brasil busca, a comienzos del nuevo siglo, alcanzar el desarrollo. Las gestiones de Cardoso, y sobre todo de Lula han mostrado, hasta 2011,

un mix de políticas entre algunos pocos aspectos del neoliberalismo del Consenso de Washington, *aggiornados* a la brasileña, bajo la preeminencia de elementos que algunos han definido como de neodesarrollismo.

El neodesarrollismo requiere una buena dosis de planificación estratégica. Actualmente, las empresas compiten globalmente, y los Estados Nacionales también. Entonces hay un rol para la Nación y el nacionalismo. Sin nacionalismo no existe desarrollo, desde la perspectiva del nacionalismo histórico alemán o norteamericano (antecedentes teóricos del desarrollismo nacional de Brasil). China es un ejemplo de ello, si bien como potencia global ha tenido mayores facultades que el resto de los países. Es el trilema de Rodrik (2011): si se quiere más globalización, se debe, o renunciar a algo de democracia (China o países asiáticos que postergaron equidad por globalización), o a algo de soberanía nacional (integrándose en un bloque comercial y/o monetario, como la Unión Europea). Pero desde el neodesarrollismo, el Estado-Nación es fuerte pero también puede ser democrático, y negocia directamente la globalización.

Como la globalización es competencia, el Estado más las empresas nacionales salen a competir. El neodesarrollismo no es proteccionista, sino que es promotor de exportación de bienes y servicios con valor agregado. Luego, requiere un tamaño de mercado mínimo, para no caer en una trampa de subdesarrollo, cuando modelizan los problemas de industrialización de los países subdesarrollados, y de empresas competitivas. Así, el neodesarrollismo brasileño sale al mundo con renovado vigor exportador a partir de los bienes primarios con o sin agregación de valor, como el caso del complejo sojero (O'Connor, 2013).

Es una estrategia de desarrollo endógena, donde las variables principales se desenvuelven en el mercado bajo la dirección de un Estado fuerte; no es el Estado el que decide el nivel de la tasa de inversión o del consumo privado, como intenta hacerlo en las visiones intervencionistas. El Estado tiene un rol decisivo en el diseño de una política industrial pro-competitividad, donde la prioridad la

deben tener las grandes corporaciones nacionales realizando inversión extranjera directa, las cadenas de valor exportadoras y aquellas cadenas empleo-intensivas, sobre todo en las ramas donde existen ventajas competitivas.

El gobierno de Lula consolidó esta estrategia, con una activa participación de Brasil en el concierto mundial de naciones, y una estructura productiva poderosa que catapultó a Brasil a ser la sexta economía del mundo (Morais e Saad-Filho, 2011). Una moneda nacional fuerte, alta capacidad de realizar inversión extranjera directa, y una nueva inserción exportadora con base en metales, granos y alimentos, orientada a China y Asia Pacífico, son algunos de los ejes productivos.

Finalmente, el neodesarrollismo, según los propios autores brasileños, no es un paradigma para países pobres, y tampoco es posible en sociedades fragmentadas, pues requiere alto consenso social. En Brasil, la política monetaria ha jugado un rol central en la contención de la pobreza al vencer a la inflación, pero las políticas sociales, con planes focalizados amplios compensaron la desigualdad siendo efectivas para reducir la pobreza.

Con todo, el actual segundo mandato de la presidente Dilma se enfrenta a desafíos que ponen en crisis al neodesarrollismo. Los problemas de corrupción en Petrobrás y en el BNDes –en parte asociados a cierta reticencia brasileña al libre acceso a compras gubernamentales y a la IED-, la recesión 2014-2015, la crisis fiscal que ha requerido un fuerte ajuste en 2015, las indefiniciones en torno al Mercosur y la falta de nuevos acuerdos bilaterales –sobre todo con la región de Asia Pacífico- y una crisis de confianza sobre el futuro económico, abren interrogantes en torno al neodesarrollismo.

3. Un tercer grupo: el capitalismo de Estado de Argentina y otros países

El *tercer grupo* de países considerados son los que han reaccionado de forma reactiva con respecto a las reformas de los años 90, como

Venezuela, Bolivia, Ecuador y Argentina. Los gobiernos de estos países critican abierta y frecuentemente las reformas de mercado como base de su postura política. En los últimos años ampliaron fuertemente los gastos del sector público, re-estatizaron en mayor o menor medida empresas de sectores significativos de la economía, y han impulsado una regulación que muchas veces choca abiertamente con la lógica del mercado.

En algunos casos se ha identificado a estas economías caracterizándolas como sistemas de *capitalismo de estado*. El capitalismo de estado es un sistema en el que el gobierno actúa como el actor económico dominante y utiliza los mercados básicamente para su beneficio político. Para ello combina cierto autoritarismo político con control estatal de los sectores claves de la economía.

La economía en estos países conserva la propiedad privada y una apertura pragmática del comercio exterior, pero al servicio del Estado y de sus conductores. También un Estado más grande y omnipresente, provee más oportunidades de condicionar a los actores económicos y sociales. El gobierno usa las compañías estatales o controladas por el Estado, y otros actores sociales, para avanzar sus políticas. En el capitalismo de Estado el éxito en los negocios depende de las relaciones cercanas entre los empresarios y los funcionarios políticos.

Se busca lograr un estrecho control de la mayor parte de los proyectos de inversión a través del poder de financiamiento de largo plazo del Estado. Este, a su vez, obtiene el capital apropiándose de reservas de divisas acumuladas gracias a las exportaciones, de rentas de los recursos naturales y de la operación de grandes empresas controladas. Las motivaciones detrás de las decisiones de inversión son políticas a la par que económicas. Estos gobiernos supervisan un vasto sistema de patronazgo que, combinado con la coerción, asegura la lealtad de los partidarios.

El gobierno controla la economía actuando como capitalista, es decir, apropiándose de excedentes desde la economía privada para su posterior inversión, a través de coerción o amenaza. Esta política requiere un sistema productivo capaz de generar riqueza. En esta

concepción la estrategia óptima no es la maximización de retornos de corto plazo, sino promover al sistema productivo lo máximo posible, consistente con la preservación de la posición dominante en el sistema.

En los países de este grupo el Estado se convierte en un agente productivo mediante la estatización de empresas prestadoras de servicios básicos y en especial los recursos naturales, por ser considerados sectores estratégicos. Están caracterizados por la apropiación de *excedentes* del sector productivo (en especial rentas de los recursos naturales) con una lógica meramente redistributiva, pues consideran prioridad al mercado interno y al consumo de la población, aún en detrimento de las exportaciones. Estos gobiernos se enfocan en las políticas expansivas y la redistribución del ingreso, dejando de lado eventuales riesgos inflacionarios, el crecimiento del gasto público, las restricciones externas y las políticas que distorsionan las reglas del mercado. En definitiva, el riesgo es que, a través de la propia política implementada socavan las bases de un proceso de desarrollo equitativo y sustentable a mediano plazo.

La estrategia política depende de un líder, generalmente carismático, que logra y ejerce el poder sin gran mediación institucional, sino a través de sus seguidores no organizados y apela directamente al pueblo para argumentar o combatir a los grupos tradicionales. Suelen rechazar, abiertamente o no, el Estado de derecho y la plena división de poderes republicana, intentando reducir los órganos independientes del gobierno y apuntando por lo general a reformas constitucionales que brinden la re-elección indefinida del cargo ejecutivo que ostentan. No todos estos países han caído en crisis fiscales agudas por los ingresos, debido a los altos precios internacionales de las materias primas. Pero desde 2014, con la drástica baja del precio del crudo y de los *commodities* primarios alimenticios, la recesión o la estanflación dominan la escena, junto a problemas de restricción externa, tales son los casos de Venezuela, más complicado, y de la Argentina.

Sin embargo el sistema tiene limitaciones, crecientes en el tiempo. Las decisiones económicas, tomadas por políticos y burócratas, agregan

ineficiencias haciendo a los mercados menos competitivos, eficientes y productivos. Mayores gastos administrativos, ineficiencia, y corrupción creciente, adicionan costos al funcionamiento de los mercados. La mezcla de negocios con gobierno anula la competencia, sumado a que el capitalismo de estado no cree en las leyes contra los monopolios. Las distorsiones de la competencia, como desequilibrios, desajustes, cuellos de botella, etc., llevan a una mala asignación de los recursos que en el capitalismo de estado, generalmente, implica nuevas intervenciones, entrando en un círculo vicioso.

La mayoría de las empresas administradas por el Estado están caracterizadas por la burocracia, el gasto sin control, los negociados, y una pobre administración de los recursos. Asimismo estas no suelen ser innovadoras y productivas, puesto que la política obstruye la eficiencia y el espíritu empresarial. Las inversiones que se realizan basadas en cálculos políticos desatienden los criterios económicos poniendo en riesgo el crecimiento de las propias compañías favorecidas. El crédito estatal para reducir riesgos se canaliza a grandes empresas, pero no llega a las pequeñas. La falta de dinamismo por las barreras y condicionamientos, frenan la actividad económica. La corrupción es mayor a medida que el Estado crece, impulsando un deterioro del funcionamiento estatal, de los servicios públicos y la infraestructura.

Por otra parte la politización de las relaciones económicas lleva a la desarmonía de intereses, manifiesta en una tensión constante y creciente. La apropiación del excedente, expande la lógica de suma cero, por la cual un individuo o grupo gana a expensas de otro, incentivando la escalada del conflicto entre partes. Así se puede producir una tensión al interior de la clase dominante, o entre esta y el resto de la sociedad. Por último, el modelo que contiene contradicciones crecientes, se torna inherentemente inestable en el tiempo.

El caso que se desarrolla con algún detalle es el de Argentina. Durante los 90 se buscó el crecimiento y la estabilidad monetaria a través de la independencia del Banco Central, un tipo de cambio fijo, uno de los

procesos de privatización más drásticos del mundo, y la desregulación comercial y financiera. Durante los 90, Argentina fue uno de los países donde las reformas de mercado fueron más radicales. Los aliados empresariales y tecnócratas de las reformas de mercado del gobierno tenían visiones mayormente anti-estatales. Asimismo el presidente logró el apoyo de un grupo de sindicatos del sector público negociando con los fondos de los seguros sociales, mediante aumentos selectivos de salarios y otros privilegios. Pero logró pocos progresos en la flexibilización laboral y la reforma de los seguros sociales. El resultado económico de las reformas fue ambiguo: por un lado el esquema de estabilización fue eficaz en controlar la inflación, pero se generaron desequilibrios que culminaron en la crisis de la deuda de 2001-02. El tipo de cambio convertible resultó vulnerable a *shocks* externos y condujo a problemas deflacionarios, generando desempleo, el cual se sumó al resultante de la racionalización de las ex-empresas públicas. La falencia en la política de defensa de la competencia condujo de monopolios públicos a cuasi-privados. El desequilibrio de balance de pagos llevó a fuga masiva de capitales y la crisis bancaria.

En la Argentina post crisis 2001 se produjo un giro en las políticas económicas. Los gobiernos pos-convertibilidad volvieron atrás ampliando la intervención del Estado (de manera más moderada el presidente Duhalde, pero profundizada en los gobiernos de Kirchner y Fernández): manejo del *tipo de cambio competitivo*, impuestos a las exportaciones agropecuarias y de combustibles, ampliación de los planes sociales, aumentos del gasto público, aumentos de salarios, beneficios jubilatorios.

De este modo, se permitió financiar un modelo de consumo interno, con permanentes incrementos de la demanda inducida, para abastecer fundamentalmente al mercado local y financiar la industria (Curia, 2008). Esto ha generado resultados de alto crecimiento económico hasta fines de 2011, en un esquema de industrialización sustitutiva de importaciones, que en los hechos no ha sido contrastado con la competitividad, pues no fue orientado a la exportación, sino preferentemente al mercado interno, con la consolidación de un capitalismo de Estado no-exportador.

Desde fines de los 2000 el modelo profundizó en su nacionalismo intervencionista, con la re-nacionalización de la aerolínea de bandera, de los fondos jubilatorios privados en 2008 y de la empresa petrolera ex-estatal YPF en 2012, en un contexto de capitalismo de Estado. De este modo se descartó la oportunidad de una relación más balanceada entre mercado y Estado a principios de la salida de la crisis, para profundizar un modelo que cada vez más manifiesta los rasgos característicos de este grupo de países. Por otra parte la estructura de inversión y productiva sigue dependiendo de la competitividad del sector agrícola, pero muy afectada por la caída de los precios internacionales desde 2014 y por la caída en la oferta de granos, carnes y petróleo como consecuencia de la propia política sectorial del gobierno.

De alguna manera Argentina sigue luchando entre dos estrategias económicas divergentes la *estatista proteccionista industrial* y la *agro-exportadora liberal*. El Estado en este país en definitiva es un instrumento de los dos sectores en esta lucha, con relaciones de poder bastante equilibradas, que se van turnando en el tiempo en la aplicación de políticas totalmente polarizadas, sin lograr hasta ahora un consenso lógico entre mercado y Estado, que potencie los elementos positivos de las dos visiones y descarte los negativos.

4. México en la disyuntiva actual

Por otra parte el caso de México es posible de ser integrado en un grupo de países que puede incluir a otros como Colombia, El Salvador y Guatemala, en los que se ha producido, por diversas razones, una inercia en las reformas de libre mercado y no se han complementado en forma significativa rasgos reguladores o sociales de la acción del Estado. La intervención del Estado es menos evidente y los actores sociales son débiles. El estado de bienestar es de carácter más bien *asistencialista* y las relaciones laborales dominadas por la flexibilidad.

El sistema de organización de la economía de México está asimismo condicionado por el desarrollo histórico de la política económica. El programa de reforma del mercado en este país se extendió durante los

años 80 y 90. Con un sistema corporativo en funcionamiento para contener al sector obrero, los métodos patrimoniales fueron dirigidos en gran medida hacia la consolidación de aliados empresariales. La forma en que se privatizó no logró evitar la concentración económica (monopolios y oligopolios), y al retirarse el Estado, se debilitó su capacidad regulatoria. Las grandes empresas mexicanas tienen una visión que las opone fuertemente a la participación del Estado en la economía, visión que tiene una incidencia importante en los gobiernos del período. Si bien las leyes de trabajo no se modificaron durante ese período, hubo considerable flexibilización laboral de facto.

La firma del NAFTA en 1994 impulsó aún más la apertura de la economía mexicana y señaló la meta de una mayor integración con la economía de América del Norte. México siguió un modelo de exportación nuevo, que implicó inversiones extranjeras, la ampliación del rol del sector de maquilas y un aumento muy importante en las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, el nuevo modelo no fue capaz de proporcionar la expansión del empleo y de los salarios para la reducción significativa de la pobreza. Este modelo basado en las exportaciones dio lugar a una expansión de la industria maquiladora. Esta es una estrategia que mostró una capacidad de integración de nueva tecnología y del crecimiento de la productividad limitada (con excepciones), en una industria intensiva en mano de obra donde ser competitivo depende meramente de los costos laborales comparados. Si bien se ha intentado incorporar políticas sociales y microeconómicas para el apoyo de pequeñas y medianas empresas, tienen un carácter poco significativo en modificar la orientación general de la estrategia, llevada adelante con las mencionadas líneas de continuidad.

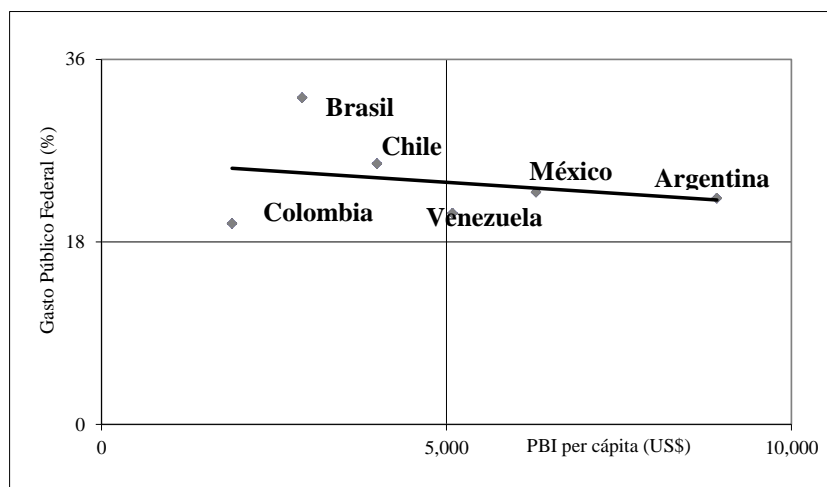
5. Comparación de resultados en materia de crecimiento, tamaño del Estado, del gasto social y pobreza

La comparación de algunos datos en materia de crecimiento y equidad permite tener una aproximación a los resultados en cuando al desarrollo económico y social, para los grupos de países analizados en

el período de largo plazo 1990-2014. Los casos analizados son Chile, Perú, Costa Rica, Uruguay, Brasil, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Argentina y México. Las fuentes de datos son el Anuario de Competitividad del IMD y la CEPAL, en su informe Panorama Social de América Latina.

En el gráfico se refleja la situación de los países de la región que figuran en el Anuario del IMD: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela. En 2001 encabezaba el PIB *per cápita* Argentina, aproximándose a los 10.000 dólares. En cuanto al Gasto Federal, para la muestra de países seleccionados, se superaba el 18% para todos los casos.

Gráfica 1. Gasto público federal y PBI *per cápita* 2001

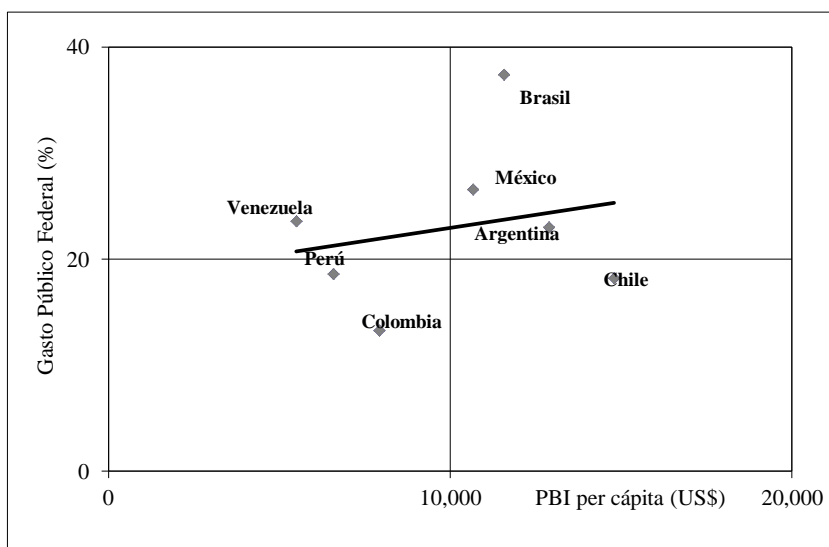


Fuente: Anuario de Competitividad Mundial del IMD, 2002.

La relación entre PIB *per cápita* y Gasto Público Federal o Nacional (excluye Estados o provincias) indica que entre 2001 y 2014 se revirtió la relación, mostrando en la actualidad un mayor peso del gasto público en la mayoría de los países, logrando un mayor ingreso *per cápita*.

En menos de 15 años, puede observarse el notable contraste que hubo tanto en el ingreso *per cápita* como en el nivel de Gasto Público. El incremento del PIB *per cápita* es claramente visible. Argentina ha perdido su liderazgo en este indicador, y ha tomado en su lugar Chile. Por otra parte, cabe resaltar que los países sudamericanos con salida al océano Pacífico, con más rasgos de ESM, han optado por niveles de gasto federal menor al 20%, mientras que los países con salida al Atlántico, que optaron por algún tipo de neodesarrollismo, lo han mantenido por encima.

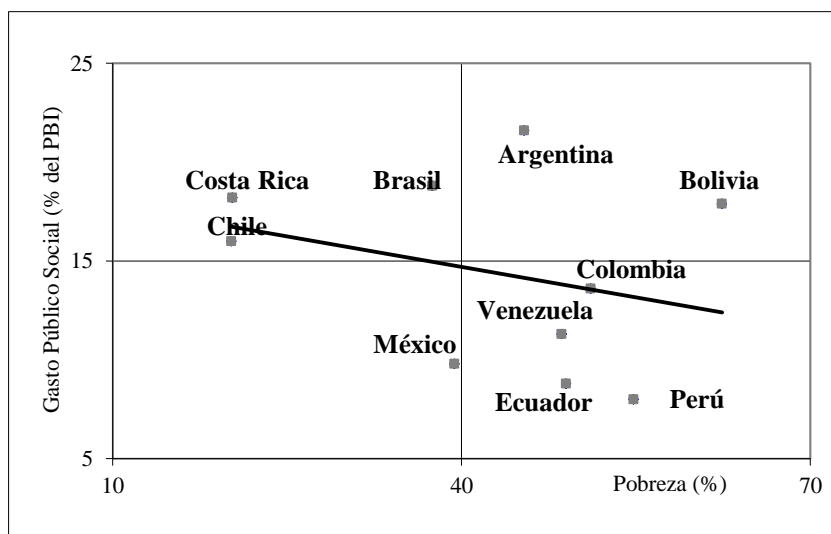
Gráfica 2. Gasto público federal y PBI *per cápita* 2014



Fuente: Anuario de Competitividad Mundial del IMD, 2015.

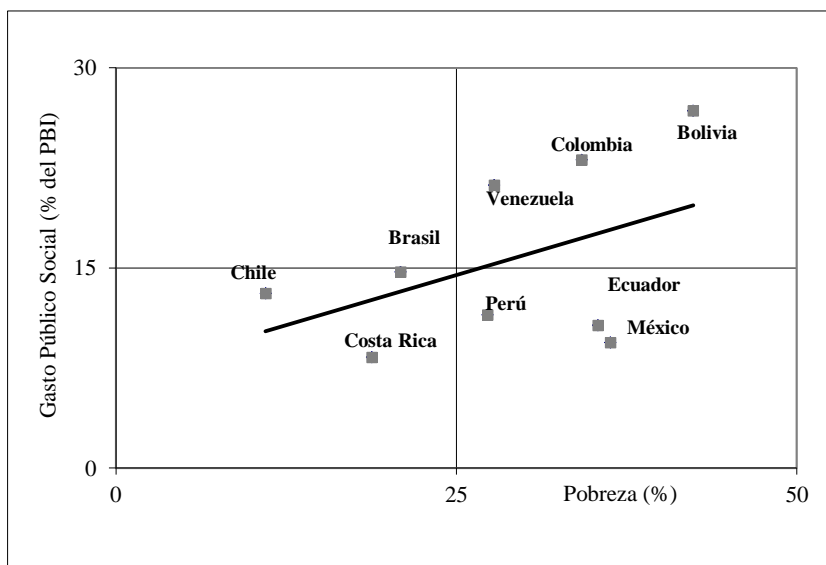
Por otra parte, la comparación de resultados en materia de pobreza, contrastados con el nivel del Gasto Público Social, también permite observar una reversión de las tendencias. En los años 2001 y 2002, se registraban altos niveles de pobreza en la región, denotando una relación casi inversa entre pobreza y gasto público social: los países con menores niveles de pobreza solían destinar un mayor nivel de gasto social, en términos relativos respecto a aquellos países con mayores niveles de pobreza, que presentaban un menor gasto público.

Gráfica 3. Gasto público federal y PBI pobreza 2001/2002



Fuente: "Panorama Social de América Latina 2002-2003", CEPAL.

Hacia 2012, se puede observar cómo la región fue disminuyendo los niveles de pobreza en términos generales, y cómo para algunos países ha ido aumentando el monto del gasto público social. Además, se resalta un cambio más importante aún: a medida que los niveles de pobreza aumentan, lo mismo sucede con el gasto público social, denotando una relación positiva entre ambas variables. En el caso de Argentina, se han tomado como referencia de la pobreza el indicador estimado por el ODSA-UCA (27%). Es decir, se verifica que tanto para los países que optaron de alguna u otra medida por la ESM, como para aquellos que se enfocaron en algún tipo de neodesarrollismo, los resultados son mayor gasto público social, y fuerte reducción de la pobreza.

Gráfica 4. Gasto público federal y PBI pobreza 2012

Fuente: CEPAL, UCA

6. Reflexiones finales: hacia un balance entre mercado y Estado en la región

Si bien, durante los años 80 y 90 prevaleció la postura que asociaba el sector privado a la eficiencia y el sector público con lo opuesto, las experiencias recientes ponen de manifiesto que las reformas económicas de los 90's resultaron más beneficiosas en países donde el Estado fue más *fuerte* pero concentrado en las tareas de su específica incumbencia. Como prescripción, desde la ESM se puede prever que en la coyuntura actual en la que el Estado predomina, los países que conserven la estabilidad macroeconómica, una apertura inteligente y un sistema basado en reglas que fomente la inversión serán los que mejores resultados produzcan al final de la presente etapa.

De este modo se sostiene que un Estado tiene un papel adecuado en la economía cuando: 1) se basa en una interacción entre el espacio adecuado para la acción del mercado y la empresa privada, junto con áreas específicas de la gestión del Estado en cuanto regulador; 2) se

despliega la acción de un *estado fuerte pero limitado* en el sentido de evitar la polarización de enfoques o la rígida adhesión a una estrategia unidimensional, 3) se establecen políticas de mediano y largo plazo con alto consenso social, 4) se perfecciona la calidad de la administración pública y la capacitación de los técnicos en las agencias especializadas.

El sistema económico de la ESM tiene la ventaja de ofrecer un marco de ordenamiento integral que requiere explícitamente la construcción de consensos y de un marco institucional sólido. La ESM puede ser útil en los casos en que se han aplicado modelos parciales sucesivos derivados de ideologías o enfoques de política económica polarizados, proveyendo un marco de principios, instituciones y políticas económicas integrado para realizar esta síntesis superadora. Este enfoque ha tenido su influencia en varios de los contados países de la región que han obtenido mejores resultados, mientras que en numerosos casos aún persisten las propuestas ideologizadas que no permiten un desarrollo económico equitativo y sustentable en el mediano y largo plazo. Por otra parte en los dos grupos que no siguen esta orientación, como la experiencia demuestra, tienden a presentar desequilibrios, el primero porque suele atentar contra la justicia social, y el segundo, en general, porque no genera recursos productivos suficientes para sostener el ritmo de distribución de rentas y beneficios que promete.

En cuanto al neodesarrollismo, es una estrategia que ha combinado Estado fuerte con mercado, pero con menor intensidad, pues la apertura al mercado ha sido no tan abierta en el caso de Brasil, y explica en parte su actual crisis. De esta manera, es evidente, y la actual gestión del gobierno brasileño lo demuestra, que más mercado debería complementar adecuadamente a un Estado que ha cumplido un rol importante en el desarrollo reciente de Brasil.

De esta manera, ambos enfoques arrojan lecciones aprendidas para el tercer grupo de países, que presenta crisis de crecimiento y estabilidad en los indicadores sociales en los últimos dos o tres años, con mayores

problemas claramente en Venezuela, y en menor medida, en Argentina.

Desde la conclusión del período *neo-liberal* –que va aproximadamente desde la caída del muro de Berlín, hasta la crisis financiera 2007-08– se ha abandonado casi por completo la idea de que un *estado mínimo*, que deja operar las fuerzas espontáneas de la sociedad y la economía sería la solución a los problemas de la gobernabilidad democrática (al menos no se sostiene abiertamente). Por otra parte, ha surgido como contrapartida, en muchos casos, la idea de que un estado fuerte donde la política somete a la economía, es la mejor garantía de desarrollo social y económico.

Si bien el primer planteo dio lugar a diversos problemas como el aumento de la inequidad, y la inestabilidad económica, así como la injerencia de grupos de interés en la conformación de una política y regulación económica imparcial, el segundo planteo ha llevado en varios casos, en estos últimos años, al resurgimiento de gobiernos con rasgos autoritarios, y que han generado una serie de desbalances económicos, como falta de inversión, inflación, desabastecimiento, aumento de la corrupción, etc., que han puesto de manifiesto limitaciones evidentes.

En el presente existe, como hemos visto, coincidencia entre las propuestas que se han mencionado en línea con la promoción de instituciones políticas y económicas *inclusivas*, así como los desarrollos que han recorrido la convergencia, en distintas culturas, de la necesidad humana, que debe ser respaldada por el funcionamiento de instituciones, de un ámbito de garantías de un cierto orden, libertad y solidaridad. Estas propuestas actuales coinciden con ideas precedentes acerca de la necesidad de estados *fuertes y limitados* o de *estados fuertes y economías libres*. El desafío consiste sin duda en la adaptación de estas ideas a la realidad contingente y la dificultad de permanecer en ellas.

Referencias

- Acemoglu Daron and Robinson James, (2012), *Why Nations Fail? The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, USA, Crown Business.
- Bonefeld, Werner (2012), “Freedom and the Strong State: On German Ordoliberalism,” *New Political Economy*, 17 (3), pp. 1–24.
- Bremmer Ian (2009), “State Capitalism Comes of Age”, *Foreign Affairs*, Vol.88, Núm. 3.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2007), “Novo desenvolvimento e ortodoxia convencional”, en Diniz, Eli Roque, *Globalização, Estado e desenvolvimento: Dilemas do Brasil no novomilenio*, Brasil, Fundação Getulio Vargas.
- Bresser-Pereira Luiz Carlos (2012), “Fivemodels of capitalism”, *Revista de Economia Política*, vol.32, num.1, Brasil.
- Broyer Sylvain, (1996) “The Social market Economy: Birth of an Economic Style“, Wissenschafts zentrum Berlin für Sozialforschung, Discussion paper, FS I 96 – 318.
- CEPAL, Panorama Social de América Latina, 2015.
- Curia, Eduardo (2008) *Teoría del modelo de desarrollo de la Argentina. Las condiciones para su continuidad*, Argentina., Editorial Galerna.
- Jackson Ben, (2010), “At the Origins of Neo-liberalism: the Free Economy and the Strong State, 1930 –1947,” *The Historical Journal*, Vol. 53, num. 1, UK, Cambridge University Press, pp. 129–151.
- Fontenla Montes Emilio, Guzmán Cuevas Joaquín Eds., (2005). *Brasil y la Economía Social de Mercado*, España, Ed. Cáceres, Universidad de Extremadura.
- Fukuyama Francis, (2011) *The Origins of Political Order. From Prehuman Times to the French Revolution*, USA, Farrar, Straus and Giroux.
- Hasse Rolf H., Schneider Hermann, Weigelt Klaus (ed.), (2008) [2002], *Diccionario de Economía Social de Mercado, Política Económica de la A a la Z*, Argentina, Konrad Adenauer Stiftung.

- IMD (2014). Anuario de Competitividad.
- Jaguaribe, Helio (2004), *Argentina y Brasil. Problemas y Perspectivas Ante el Siglo XXI*, Brasil, Instituto de Estudos Políticos e Sociais.
- Moraes, Lecio e Alfredo Saad-Filho (2011). “Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula”. *Revista de Economia Política-Brazilian Journal of Political Economy*, Vol. 31, num. 4 (124), Brasil.
- Müller Armack Alfred (1989), “The Meaning of the Social Market Economy,” en Alan Peacock and Hans Willgerodt, *German Social Market Economy: Origins and Evolution*, London, Macmillan Press.
- O’Connor, Ernesto A. (2013) “China, Braziland Argentina: agricultural trade and development?” (2013). *American Journal of Chinese Studies, AJCS*. Vol. 20, October 2013, USA, The University of Texas at San Antonio.
- _____, (2012) "Paradigmas del desarrollo económico: elrenacimientodelDesarrollismoen Brasil y Argentina" (2012). *Revista Debates Latinoamericanos*, Vol. 2/2012, Num. 20, Argentina, CLEA: Centro Latinoamericano de Estudios Avanzados, octubre.
- _____, (2010) “El Neodesarrollismo brasileño como propuesta de desarrollo para Argentina”. *Economic Studies of International Development*. Vol. 10 núm. 2, España, Universidad de Santiago de Compostela, Julio-Diciembre.
- ODSA-UCA Barómetro de la Deuda Social Argentina (2015). Progresos sociales, pobrezaas estructurales y desigualdades persistentes. Ilusiones y desilusiones en el desarrollo humano y la integración social al quinto año del Bicentenario (2010-2014). Observatorio de la Deuda Social Argentina. Universidad Católica Argentina ODSA-UCA. Año V. Julio 2015. Argentina.
- Resico Marcelo, (2013) “A debate on models of capitalism and the Social Market Economy”, Brasil, Konrad Adenauer Foundation, Online publication, June.

- _____, (2013) “Zur Debatte über Kapitalismusmodelle und die Soziale Marktwirtschaft“, Brasil, Konrad Adenauer Stiftung, Online publikation, Junio.
- _____, (2013) “El rol del estado en la economía según la Economía social de mercado: casos y aplicaciones para Latinoamérica” International Conference “Los desafíos económicos, políticos y sociales de América Latina contemporánea”, organized by Centro de Estudios Internacionales of El Colegio de México and the Konrad Adenauer Foundation, 20-21 June 2013, México.
- _____, (2011). *Introducción a la Economía Social de mercado. Edición Latinoamericana*, Brasil, SOPLA-KAS.
- _____, (2008). *La estructura de una economía humana. Reflexiones en cuanto a la actualidad del pensamiento de W. Röpke*, Argentina, Educa, pp. 187-199.
- Rodrik, Dani (2011) *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*,.USA, W.W. Norton & Co. New York.
- Sachs, Jeffrey (2005) *The End of Poverty. Economic Possibilities of our Time*. PenguinBooks, USA.
- Schneider Ben Ross, *Business-Government Interaction in Policy Councils in Latin America: Cheap Talk, Expensive Exchanges, or Collaborative Learning?*, IDB Working Paper No. 49, October 2010.
- Stallings Barbara and Peres Wilson (2011), “Is Economic Reform Dead in Latin America? Rhetoric and Reality since 2000”, *Journal of Latin American Studies*, N° 43, Cambridge University Press, pp. 755-786.
- Wolfgang, Streeck (2010), *E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism*, MPIfG Discussion Paper 10 /12, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, October.
- Streit Manfred and Wohlgemuth Michael, (1997): “The Market Economy and the State. Hayekian and Ordoliberal Conceptions,” Diskussionsbeitrag, 06-97, Max Plank Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen.

- Teichman Judith (2010), “La paradoja de la reforma de mercado exitosa en América Latina: fortalecer el rol del Estado”, *Revista Cultura Económica*, Año XXVIII, N° 77 /78, Argentina, Septiembre , pp. 30-45.
- Vanberg, Viktor. (1988). '*Ordnungs theorie*' as *Constitutional Economics* -*The German Conception of a 'Social Market Economy'*.*Ordo* 39: 17-31.
- Willgerodt Hans, Watrin Christian, Stützel Wolfgang, Hohmann Karl, (1982). *Standard Texts on the Social Market Economy*, Stuttgart – New York, Gustav Fischer.
- World Bank, (2015), *Global Economic prospects, Having Fiscal Space and Using It*, The World Bank Group.
- Yañez Eugenio, (2005). *Economía Social de Mercado en Chile, Mito o realidad?*, Chile, Hans Seidel Stiftung.

Recibido: Marzo 2015

Aceptado: Agosto 2015

Insertión de los intermediarios financieros no bancarios y las sociedades financieras de objeto múltiple en el financiamiento nacional

Selene Jiménez Bautista¹

Resumen

Dentro de la teoría poskeynesiana se señala la existencia de una nueva estructura financiera a nivel mundial, así como en México, en ella los intermediarios no bancarios juegan un papel importante en la generación de inestabilidad financiera. En el presente artículo se muestra la importancia que han adquirido los intermediarios financieros no bancarios en el sistema financiero mexicano, en específico, las sociedades financieras de objeto múltiple, y cómo su incursión en el financiamiento hace necesaria la regulación de los mismos en cuestiones como índice de capitalización, administración de riesgos y de proceso crediticio.

Palabras clave: Poskeynesiansianismo, intermediarios no bancarios, Sofomes.

Clasificación JEL: G29, G38

¹ Profesora de tiempo completo en la Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl, perteneciente a la Universidad Autónoma del Estado de México.

Abstract

Post Keynesians says there is a new global financial architecture, in which non-bank play an important role in the generation of financial fragility and instability. In Mexico, multiple purpose financial corporations (Sofomes for its acronym in Spanish) have drawn attention for its rapid rise and regulatory conditions of operation. This paper provides an overview of non-banks in Mexican financial system and Sofomes particularly.

Key words: Post keynesians, non banking intermedition.

Introducción

Estudiosos poskeynesianos señalan la existencia de una nueva estructura financiera a nivel mundial, en la cual los intermediarios financieros no bancarios juegan un papel importante en la generación de fragilidad e inestabilidad del sistema. En México, las Sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes) han llamado la atención por su rápido ascenso y las condiciones regulatorias en que operan. El presente trabajo pretende brindar un panorama de los intermediarios no bancarios, y de las Sofomes particularmente, dentro del sistema financiero mexicano.

1. La teoría de la Nueva Estructura Financiera y los intermediarios no bancarios

Minsky (1992), postula dos teoremas sobre la inestabilidad financiera. El primero se refiere a la situación donde coexisten regímenes de financiamiento estables y regímenes inestables. Si las empresas cubiertas en sus deudas dominan, es posible que la economía alcance el equilibrio buscado; se trata de un sistema económico donde la crisis está contenida. Pero, si la mayoría de empresas son especulativas y Ponzi en sus deudas, es muy probable que la economía se contagie de

la inestabilidad; alejando al sistema del equilibrio deseado. El segundo teorema sostiene que después de un periodo prolongado de prosperidad, la economía transita de relaciones financieras estables a relaciones financieras inestables, que terminan por contagiar a todo el sistema. En los periodos de prosperidad, generalmente se mejoran las expectativas sobre las ganancias futuras de las empresas, por ello se flexibiliza la actitud ante el riesgo. El crédito se expande (burbuja crediticia) debido a que los bancos flexibilizan los requisitos para otorgarlos; provocando que se eleven los precios de los bienes de capital existentes (precio de oferta) y, con ello, se incrementen los niveles de apalancamiento de las empresas. Este proceso se acompaña de mayor especulación sobre ganancias futuras y se relajan los colchones o fondos de seguridad de la banca. El “colchón” cumple una función estratégica, pues cubre el margen de error entre las ganancias anticipadas y los costos financieros periódicos de un proyecto de inversión (Kregel, 2008).

El paso de relaciones financieras estables a inestables, desde el punto de vista de Minsky, según Kregel (2008), es un proceso endógeno, ya que se reproduce en la misma economía. Sin embargo, las crisis económicas registradas en la última década del siglo XX y las presentadas en lo que va del siglo XXI, tienen como factor común la mayor fragilidad del sistema financiero (Kregel, 2008), haciendo que la crisis no sea un proceso endógeno, sino provocado por la misma estructura del sistema financiero, la cual dista de la estudiada por Minsky en los 70.

La actual estructura financiera tiene sus orígenes en los procesos de liberalización y desregulación que se aplicaron mundialmente en las décadas de los 80 y 90, la innovación financiera y la bursatilización de las carteras de activos. Con la liberalización y la desregulación financiera se superaron las limitaciones que implicaban fronteras nacionales entre países; la libre movilidad de los grandes capitales se hizo realidad. De la misma forma, la eliminación de la regulación y supervisión debilitó la capacidad de la autoridad monetaria para

diseñar y operar la política monetaria. Por su parte, la innovación financiera y la bursatilización facilitaron la realización de operaciones riesgosas y especulativas, pero que generan altos rendimientos. En el mismo sentido actuaron las innovaciones tecnológicas en el sector financiero; en un marco de amplia libertad, los nuevos productos y servicios financieros, así como la entrada de nuevas instituciones financieras, como los intermediarios no bancarios (Clerc, 2008), conformaron un sistema frágil.

Las políticas de desregulación y liberalización financiera generaron condiciones institucionales, que propiciaron y estimularon la competencia entre intermediarios bancarios y no bancarios; dando origen a conglomerados financieros altamente concentrados y a una amplia variedad de productos y servicios diferenciados. La bursatilización de los activos bancarios es un claro ejemplo de transformaciones en el sistema, pues ésta transformó la metodología para evaluar el riesgo y permitió que el riesgo generado por los bancos u otros intermediarios no bancarios se socializara al distribuirlo entre otros inversionistas. En otras palabras, las instituciones financieras contaron con la libertad para generar riesgo y, después distribuirlo entre los inversionistas. En esta nueva estructura financiera el financiamiento Ponzi se retroalimenta, porque los márgenes de seguridad han disminuido drásticamente. De tal forma que la euforia y expectativas optimistas presentes en las burbujas crediticias, que ocupan un papel central en el análisis de Minsky sobre el proceso endógeno de gestación de la inestabilidad financiera, resultan accesorios dentro de esta nueva estructura financiera, debido a que su conformación es frágil e inestable, incluso propicia prácticas fraudulentas y, por tanto, la gestación de insolvencia ante la volatilidad de las tasas de interés (Kregel, 2008).

Si consideramos que la liquidez se mide por la oferta de dinero más la oferta de crédito, en las últimas dos décadas, la liquidez se elevó de manera extraordinaria a través de la expansión del crédito. Una importante proporción de esta liquidez es generada por los

intermediarios financieros no bancarios, los cuales tienen mayor presencia tanto por el volumen de créditos otorgados, como por la presencia de nuevas instituciones. La relación liquidez-expansión del crédito constituye un círculo que se retroalimenta mutuamente, pues en la medida que los requisitos para otorgarlo se flexibilizan y se introducen innovaciones tecnológicas, la liquidez en el sistema económico se eleva. Por su parte, la constante expansión del crédito requiere de la incorporación de nuevos prestatarios; de tal forma que es necesario reducir y flexibilizar los criterios para otorgarlos y se elimina la revisión de los historiales crediticios. El financiamiento fácil alimentó la euforia de los inversores, predisponiéndolos a tomar mayores riesgos y usar ampliamente el apalancamiento; retroalimentando así, la expansión de la liquidez (Clerc, 2008).

La presencia de nuevos intermediarios no bancarios surgidos de la desregulación e innovación financiera, tenían como propósito elevar la eficiencia del sistema financiero en su conjunto y, de los bancos comerciales en particular. Se suponía que la competencia entre los bancos y las instituciones no bancarias conduciría a la reducción de las tasas de interés activas y el incremento de las tasas pasivas, asegurando márgenes de intermediación positivos y atractivos. Se esperaba que los costos de operación, transacción y administración que se cobran por los servicios y operaciones financieras se redujeran. Sin embargo, ello no sucedió, pues las instituciones no bancarias han seguido las mismas pautas de comportamiento que los bancos comerciales; es decir, expandir el crédito y colocarse en segmentos altamente rentables del mercado crediticio, como el crédito hipotecario y al consumo, en tanto que el financiamiento a las empresas es menor y con una clara tendencia a disminuir. La única diferencia entre estas instituciones y los bancos, es que los intermediarios no bancarios obtienen recursos de terceros, como organismos, fondos y fideicomisos gubernamentales y de los mismos bancos comerciales.

La presencia de nuevos intermediarios no bancarios, así como la mayor participación de los existentes ha influido en la configuración de la nueva estructura financiera. De acuerdo con la legislación vigente en cada país, los intermediarios financieros no bancarios, a pesar de las características específicas dependiendo del país de que se trate, presentan las siguientes características a nivel mundial: 1) no pueden captar recursos del público, ii) no intervienen directamente en el sistema de pagos y iii) pueden ofrecer diversos productos que compiten con los de la banca, incluyendo créditos.

La expansión de este sector en el crédito se encuentra fuertemente ligada a las transformaciones del sector bancario, pues sus operaciones se retroalimentan y refuerzan (Clerc, 2008). Así, antes de 2007, mientras que la banca disminuía su financiamiento a las actividades productivas y elevaba el crédito al consumo y sus inversiones en instrumentos derivados, los intermediarios financieros no bancarios se posicionaban como los principales intermediadores del crédito hipotecario y, en menor proporción, otorgaron crédito a las empresas, instituciones financieras y al consumo. Pero, al igual que los bancos, no expandieron el financiamiento al sector productivo. Lo que se suponía fuera una competencia entre ambos intermediarios, en la práctica es una estrategia de cooperación. Inclusive se dan casos de vínculos de propiedad entre bancos y no bancos; por ejemplo, relaciones de propiedad entre banca comercial, banca de inversión, sociedades gestoras o administradoras de fondos de pensiones y compañías aseguradoras. Esta articulación entre la banca comercial e intermediarios financieros no bancarios, ha permitido “lanzar toneladas de liquidez a los mercados financieros internacionales” (Guttman, 2008). La presencia y expansión de los intermediarios no bancarios es un fenómeno a nivel internacional; por ejemplo, en Estados Unidos de Norteamérica, estos intermediarios otorgaron casi el 80% del crédito total en 2006, año previo a la crisis.

Contrario a lo esperado, de manera general, la presencia de este tipo de intermediarios no contribuyó a bajar las comisiones y costos de la

banca comercial. La estrategia de los *non Banks* para posicionarse en el mercado de crédito, se basa en la flexibilización de los requisitos para otorgar préstamos; aunque las tasas de interés que cobren sean mayores a las fijadas por los bancos comerciales, lo cual se entiende porque el riesgo de no pago es elevado. Esta forma de operación de los intermediarios financieros no bancarios, ha contribuido a expandir la liquidez y la inestabilidad del sistema financiero a nivel mundial; pues el relajamiento de los requisitos para otorgar préstamos los ha llevado a incluir en su cartera de clientes a prestatarios de baja solvencia económica y/o a ubicados en sectores informales de la economía. Este ambiente financiero ha estimulado a los prestatarios a elevar sus niveles de apalancamiento; reproduciendo de esta forma la expansión monetaria y elevando la exposición al riesgo y, en consecuencia, alimentado la inestabilidad financiera (Clerc, 2008).

Posterior a la crisis mundial iniciada en 2007, fue evidente la necesidad de reglamentar el funcionamiento de estos intermediarios, porque sus efectos desestabilizadores al sistema financiero han sido sistémicos, tanto a nivel local como internacional, su cada vez mayor importancia en el total del sistema financiero, e indirectamente debido a su conexión con el sistema bancario (Warman y Roa, 2014).

El *Financial Stability Board* (2013), propone se evalúe constantemente por las autoridades las siguientes actividades no bancarias: 1) vehículos de inversión colectiva que sean susceptibles a corridas; 2) otorgamiento de crédito financiado con recursos a corto plazo; 3) intermediación de valores y derivados con financiamiento de corto plazo o con financiamiento garantizado con activos financieros de clientes; 4) actividades que faciliten el otorgamiento de crédito; y 5) intermediación de crédito mediante bursatilización. Así, las instituciones involucradas principalmente son cooperativas de créditos y ahorro, instituciones microfinancieras, uniones de crédito, casas de empeño, arrendadoras, empresas de factoraje, compañías financieras y organizaciones no gubernamentales (Warman y Roa, 2014).

2. Los intermediarios financieros no bancarios en México

El proceso de liberalización y desregulación financiera en México entró en todos los sectores de la estructura del sistema financiero en los 90. A partir de ahí sobresale la prevalencia de los intermediarios no bancarios, tanto por el crecimiento de su número, como por los efectos que ha provocado en las formas de operar de los intermediarios financieros. La importancia de estos intermediarios crece de forma extraordinaria en activos, cartera de crédito y emisión de valores. Han abarcado sectores populares, pero muy rentables, y cada vez adquieren más atribuciones parecidas a la banca, pero con menor regulación.

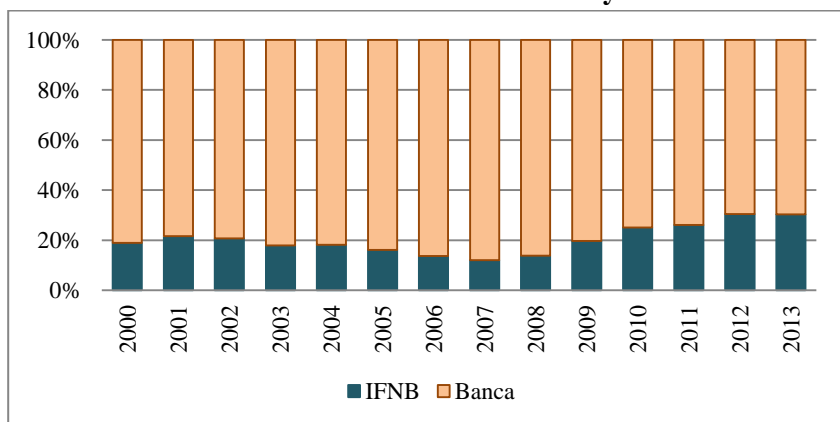
Antes de iniciar el proceso de liberalización, México ya contaba con varios tipos de intermediarios no bancarios, los más antiguos son los seguros y las fianzas; a finales de los 80, empiezan a funcionar los almacenes generales de depósito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras y uniones de crédito. Ellos han seguido operando hasta nuestros días, gozando de amplios crecimientos. Es importante señalar que en 2013, las arrendadoras y las empresas de factoraje se extinguieron, absorbiendo sus funciones las Sofomes. Por su parte, los almacenes generales de depósito incrementaron sus funciones al poder otorgar crédito a partir de 2006. Las uniones de crédito han incrementado su campo de acción como elemento de financiamiento en los sectores populares, recibiendo amplia promoción por parte de los gobiernos estatales y federal. Llamamos a éstos intermediarios financieros no bancarios tradicionales.

Iniciada la liberalización y desregulación del sistema financiero, nuevas figuras de intermediación fueron creadas; las sociedades de ahorro y préstamos, las sociedades de inversión, Afores y Siefores, Sofoles y, recientemente, las Sofomes. Nos referiremos a ellos como intermediarios financieros no bancarios y no tradicionales (IFNB no tradicionales). Todo ello bajo la tendencia de abarcar sectores no atendidos por la banca y/o los intermediarios existentes, brindar

mayores funciones a los IFNB para servir de competencia a la banca y generar un sistema financiero más libre y desregulado.

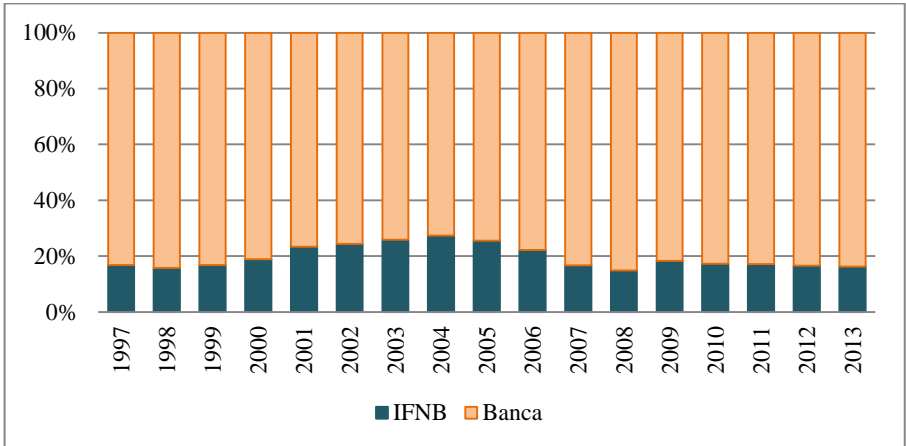
Si se observa el comportamiento de los intermediarios financieros no bancarios en México, se comprueba que han presentado un crecimiento en su participación en los activos del sistema financiero y en la cartera de valores. En el periodo de 1997 a 2005 la cartera de crédito de los IFNB estuvo en franco crecimiento, sin embargo, después de 2006 se observa una crisis en los IFNB, misma que muestra su recuperación a partir de 2010. Cabe mencionar, que la gran mayoría de este crecimiento en activos, cartera de crédito y de valores corre por parte de los IFNB no tradicionales, los IFNB no tradicionales han superado en activos, créditos e incluso en la inversión en valores a los tradicionales.

Gráfica 1. Distribución porcentual de los activos entre intermediarios financieros no bancarios y bancarios



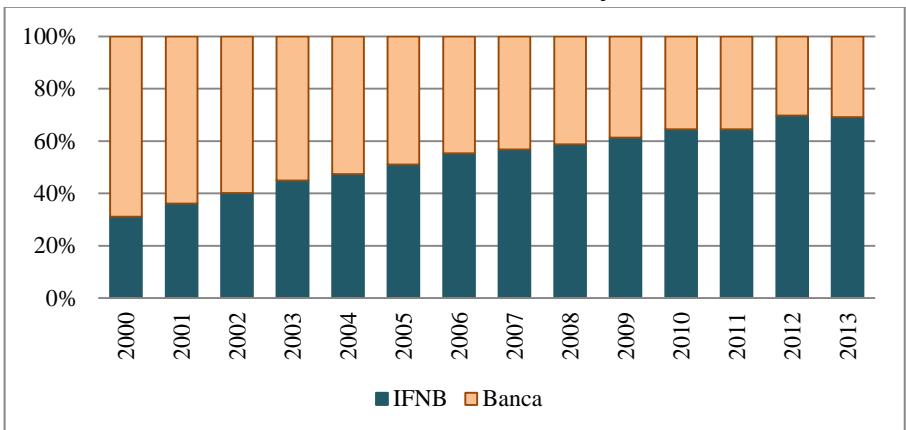
Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Gráfica 2. Distribución porcentual de la cartera de crédito entre intermediarios financieros no bancarios y bancarios



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Gráfica 3. Distribución porcentual de la cartera de valores entre intermediarios financieros no bancarios y bancarios



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Los IFNB no tradicionales, en comparación de los tradicionales y la banca presentan además una particularidad, su crédito es muy dinámico, salvo 2008, su cartera de crédito se incrementa indefinidamente, ello se explica por la flexibilidad para otorgar un

crédito. Como mencionan los teóricos (Guttmann, 2007; Kregel, 2008; Clerc, 2008), los IFNB y en especial los no tradicionales, al contar con menor regulación pueden dar créditos con menores requisitos y muchas veces sin comprobar la capacidad de pago de los prestatarios, lo que amplía su patrón de clientes. Sus créditos resultan atractivos, a pesar de sus altas tasas de interés, gracias a las facilidades para obtenerlo. Lo anterior implica un dinamismo alto en el crédito, pero también un mayor riesgo, que se eleva de forma extraordinaria si se acompaña de un proceso de titularización de la cartera de crédito.

Tabla 1. Segmentos de mercado para los intermediarios financieros en México

Mercado		Banca	Intermediarios no bancarios
Mercado de derivados		X	
Mercado de valores	Reportos	X	
	Tenencia	X	X
Mercado de crédito	Sector público	X	
	Sector privado no financiero	X	X
	Intermediarios financieros	X	X

Fuente: Jiménez, 2012.

En México, la banca sigue siendo el principal intermediario financiero, para 2013 poseía el 48% de los activos totales del sistema financiero, y otorga cerca del 40% del financiamiento total al sector privado no financiero, mientras que los IFNB tienen el 22.4% de los activos y otorgan cerca del 10% del financiamiento (Banco de México, 2013: 39). Esta es una de las razones por las que Warman y Roa (2014), consideran que los IFNB en México están lejos de ser un peligro para la estabilidad financiera; sin embargo llaman la atención sobre el particular crecimiento acelerado de los mismos. Los IFNB

han coexistido con la banca en la tenencia de valores, el crédito al sector privado no financiero, así como el crédito a los intermediarios financieros (Jiménez, 2012), incluso existen IFNB que presentan índices de rentabilidad más altos que la banca, como es el caso de las Sofomes.

3. Las Sofoles-Sofomes en el financiamiento

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), son un ejemplo de las transformaciones que ha registrado el sistema financiero mexicano, más concretamente, del papel que juegan los IFNB en el otorgamiento de crédito a sectores altamente rentables. A pesar de su reciente constitución, la expansión de los IFNB ha sido extraordinaria, en particular en los sectores de crédito hipotecario y al consumo, pero ello no les ha impedido incursionar en otros sectores, como el crédito empresarial y para la compra de automóviles (Manrique, 2002).

Las Sofomes son sociedades anónimas facultadas por la Ley de Instituciones de Crédito para captar recursos públicos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, otorgar créditos, celebrar arrendamiento y factoraje financiero, sustituyeron a las antiguas Sociedades Financieras de Objeto limitado, las arrendadoras y a las empresas de factoraje financiero.

Las Sofomes no requieren para conformarse de la autorización del gobierno federal; hay de dos tipos: reguladas y no reguladas por las autoridades financieras. En el caso de las Sofomes que mantienen un vínculo patrimonial con un banco o grupo financiero, están reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y portarán las siglas ER (Entidad Regulada); de lo contrario, sólo informan de su existencia ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), no tienen regulación alguna por autoridades financieras y llevarán la leyenda

ENR (Entidad No Regulada). La propuesta de su creación menciona que, con base en que éstas no captan depósitos del público ni están conectadas al sistema de pagos, la figura como entidad no regulada (ENR) era adecuada para las Sofomes que no tuvieran vínculos con un banco o un grupo financiero. Las Sofomes ER tienen casi las mismas regulaciones que un banco, las Sofomes ENR carecen en su totalidad de regulación financiera (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Diferencia de controles entre bancos, y Sofomes ER y ENR

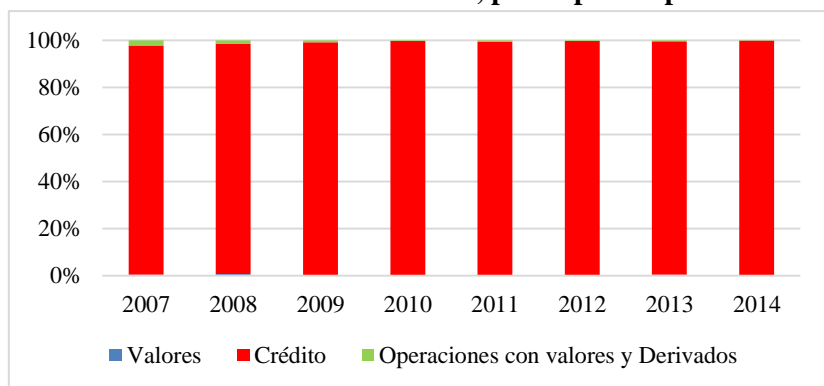
	Sofomes ER	Sofomes ENR	Bancos
Requerimientos de capitalización	X		X
Criterios contable CNBV	X		X
Administración de riesgos	X		X
Provisionamiento de cartera	X		X
Diversificación de riesgos	X		X
Coefficiente de liquidez	X		X
Revelación de información	X		X
Proceso crediticio	X		X
Seguro de depósito			X
Coefficiente de liquidez			X

Fuente: Banco de México, 2013.

Asimismo, las Sofomes pueden constituir fideicomisos de garantía al ceder los derechos de créditos con garantía hipotecaria a otro intermediario, sin necesidad de notificación al deudor, ni de escritura pública o inscripción ante el Registro Público de la Propiedad correspondiente, según lo establece el Código Civil Federal y los Códigos Civiles de los Estados. Esto permite la venta de cartera hipotecaria y el proceso de bursatilización de la misma.

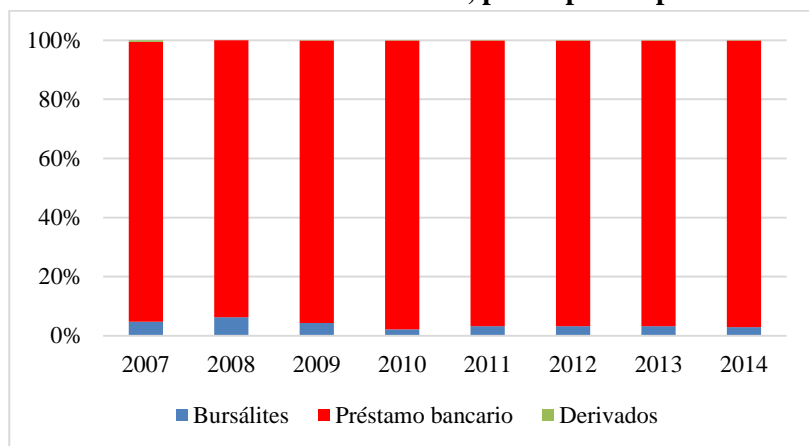
Para el 2013, el Banco de México consideraba la existencia de 25 Sofomes reguladas, es decir, con algún vínculo con banco o grupo financiero; para el 2014, Condusef reporta la existencia de más de 4, 500 Sofomes ENR, de las cuales sólo 36 están agrupadas en la Asociación Mexicana de Financieras Especializadas (AMFE) y reportan voluntariamente a su asociación. Es decir que las Sofomes ENR son las más numerosas en el mercado.

Gráfica 4. Recursos de las Sofomes, participación porcentual



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México.

Gráfica 5. Recursos de las sofomes, participación porcentual



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México.

Observar el comportamiento completo de las Sofomes resulta complicado porque no existe obligación de las ENR para brindar su información, se posee información de las ER y de algunas que voluntariamente la proporcionan. Con todo se puede tener un panorama de lo que ocurre con las Sofomes.

En los siete años que llevan operando, la Sofomes registran mejores índices de rentabilidad que la banca, en 2013, las Sofomes tuvieron 17.7% de índice de rentabilidad, mientras que la banca tuvo 15.5% (Banco de México, 2013). La ganancia principal de las Sofomes proviene del crédito, ya que es la cartera de crédito la principal fuente de recursos.

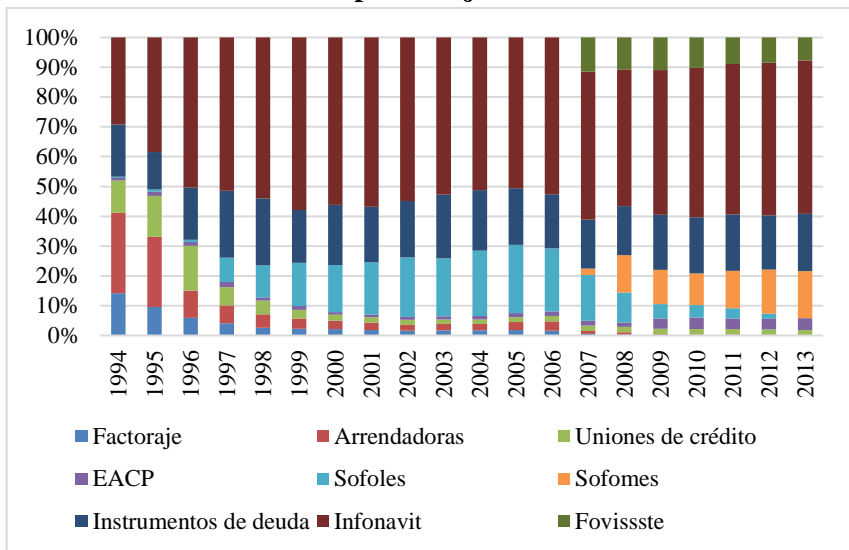
En cuanto a sus obligaciones, su principal acreedor es la banca, las Sofomes, de esta manera, sólo están redireccionando el crédito de la banca, aprovechando, como se ha señalado teóricamente, las facilidades que tienen en la regulación las Sofomes. El crecimiento en el número de Sofomes no reguladas ocurrido en los últimos años ha propiciado la revisión del marco regulatorio que les aplica como parte de la iniciativa de reforma financiera enviada al Congreso. Las Sofomes con vínculos patrimoniales con entidades reguladas deberían estar sujetas a una regulación semejante para evitar los posibles arbitrajes regulatorios (Banxico, 2013).

Como se mencionó, las Sofomes sustituirían a las empresas de factoraje, las Sofoles y las arrendadoras financieras. En los noventa, las empresas de factoraje y las arrendadoras acaparaban el financiamiento de intermediarios no bancarios, las Sofoles tomaron esa participación importante en los primeros años del siglo XXI, actualmente son las Sofomes quienes se convierten día con día en una de las principales fuentes de financiamiento no bancario, fuera de los organismos gubernamentales de crédito hipotecario.

Con lo que se cuenta de información se observa así la importancia que toman las Sofomes en nuestro país, la cual se incrementa si se

considera que lo reportado son sólo 61 Sofomes y que hay cerca de 4, 500 ENR. El crecimiento del financiamiento de las Sofomes es mayor, pero subterráneo por tratarse de Sofomes ENR, prueba de ello es el incremento de activos las Sofomes no reguladas comparadas con las reguladas, de 2012 a 2013 las Sofomes no reguladas aumentaron sus activos en un 14.5% anual, siete veces más que las reguladas (2.1% anual).

Gráfica 6. Distribución del financiamiento no bancario, porcentaje

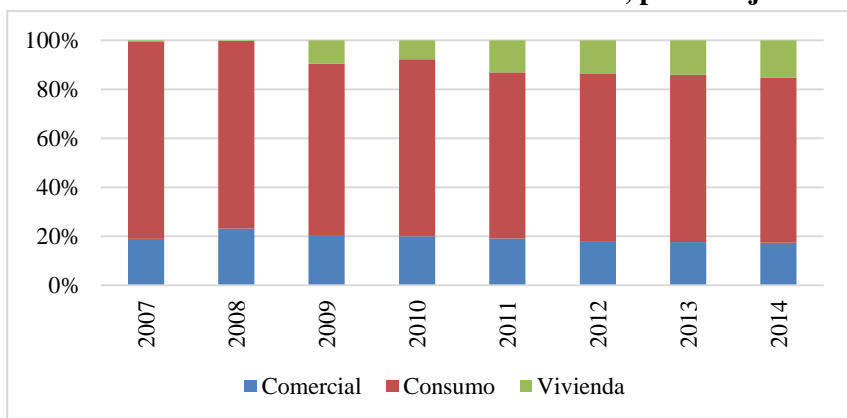


Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México.

En cuanto al destino de su financiamiento, éste se concentra en el crédito al consumo, aunque se empieza a incrementar en ellas el financiamiento a la vivienda. En nuestro país, el crédito al consumo es caracterizado como un crédito que no se evalúa adecuadamente para ser otorgado, por ello, la actuación de las Sofomes sugiere prácticas riesgosas y de dudosa recuperación. El Banco de México (2013) al percatarse de este comportamiento, menciona que la expansión del crédito de las Sofomes puede propiciar un endeudamiento excesivo de

los hogares y de las empresas, afectando así no sólo su cartera, sino también a otros otorgantes de crédito, como la banca, quien además es su principal acreedor. En busca que los intermediarios tengan mejor información para el debido análisis de los riesgos, en la reforma financiera de 2013 se propuso que las Sofomes no reguladas tengan la obligación de proporcionar información sobre sus acreditados a por lo menos una sociedad de información crediticia.

Gráfica 7. Cartera de crédito de las Sofomes, porcentaje



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México.

4. A manera de conclusión

En las teorías poskeynesianas se ha señalado ya que los intermediarios financieros no bancarios son una fuente de inestabilidad para el sistema en su conjunto. Su existencia por sí misma, forma parte de la creación de una nueva estructura financiera a nivel mundial, nacida a raíz de los procesos de desregulación y liberalización financiera de los 80 y 90 alrededor del mundo. En esta nueva estructura, el colchón de seguridad es prácticamente inexistente y las autoridades monetario financieras no tienen el suficiente poder de contener una crisis, ni de dirigir adecuadamente a los intermediarios.

Los intermediarios financieros no bancarios son activos en la generación de fragilidad e inestabilidad financiera a nivel mundial. En América Latina y México, se considera que aún no son un conflicto serio porque es la banca quien aún domina el mercado, los activos y el financiamiento; sin embargo, todos coinciden que su crecimiento es acelerado y potencialmente desestabilizador, ya que actúan en mercados importantes como los de crédito y valores, coexistiendo con la banca, realizando parte de sus funciones y con menor regulación.

Las Sofomes, intermediarios financieros no bancarios en México, han mostrado un dinámico crecimiento en los últimos años (2007-2014), centrando su financiamiento en el consumo, obteniendo recursos principalmente de la banca y tomando el lugar de intermediarios financieros importantes como las Sofoles, las empresas de factoraje y las arrendadoras. Es importante advertir que de ambas clases de Sofomes, reguladas y no reguladas, son las ENR quienes han proliferado en el mercado, contando más de 4,500 en el registro de CONDUSEF y siendo sólo una porción pequeña de éstas quienes brinda su información al parejo que las ER. Es decir, si parece dinámico el crecimiento reportado, en realidad éste es mayor, pero subterráneo por tratarse de ENR.

Por su contribución al endeudamiento, sus altos índices de rentabilidad y sus vínculos con la banca, es necesario que no se deje en total libertad a las Sofomes ENR, no sólo hay que solicitar su información, como sugiere la reforma financiera, sino poner otro tipo de regulaciones que permitan un control mayor de las mismas como control en el índice de capitalización, administración de riesgos y control del proceso crediticio.

Referencias

- Banco de México (2012). Reporte sobre el sistema financiero 2012. Banco de México.
- Banco de México (2013). Reporte sobre el sistema financiero 2013. Banco de México.
- Chapoy, Alma y Alicia Girón (2008). “Innovación financiera y fracaso de la titulización”. En *Ola Financiera*. México, UNAM. Núm. 1, septiembre-diciembre.
- Clerc, Laurent (2008). “À Propos Des Turbulences Financières”. En *Débats Économiques*. Francia, Banco de Francia, núm. 4, febrero.
- Clerc, Laurent (2008). *A primer on the subprime crisis*. Occasional Papers, Banque de France. http://www.banque-france.fr/gb/publications/telechar/debats/primer_subprime_crisis.pdf
- Clec, Laurent (2008). “Liquidity crisis, capital crisis?”. En *Summary of the workshops International Monetary Seminar*. París, junio.
- Correa, Eugenia (1998). *Crisis y desregulación financiera*. México, Siglo XXI.
- Dueñas Sánchez, Henry (2003). “La innovación tecnológica en los mercados financieros internacionales. La innovación financiera al ritmo de la tecnología.” En *Revista Universidad Católica de Oriente*. Año 12, Vol. 9, Núm. 13. Colombia.
- Fry, Maxwell (1988). *Dinero, interés y banca en el desarrollo económico*. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Girón González, Alicia (2005). “La moneda: un debate contemporáneo”. En *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. México, UNAM. Vol. 36, núm. 42, julio-septiembre. P.p. 127-143.

- Guttman, Robert (2007). “Te collapse of securitization: from subprime to global credit crunch.” En *Le letter du CEPN*. No. 2, diciembre, Universidad de París.
- Guttman, Robert y Dominique Pilhon (2008). *Consumer Debt at the Center of Finance-Led Capitalism*. París, CEPN Universidad de París, Working Paper Núm. 09.
- Jiménez Bautista, Selene (2012). *Inestabilidad y Crisis Financiera. La Nueva Estructura Financiera y los Intermediarios No Bancarios en México*. Tesis UNAM, Posgrado en Economía.
- Kregel, Jan (2008). *Minsky Cushions of safety. Systemic risk and the crisis in the US subprime mortgage market*. Levy Economics Institute of Bard College, Work paper 93, www.levy.org.
- Levy Orlik, Noemi (2008). “El impacto de la nueva configuración del sistema financiero en el financiamiento del desarrollo”. En *Economía Informa*. Núm. 355, noviembre-diciembre, México, UNAM.
- López González, Teresa S. (2008). “Los intermediarios financieros no bancarios en México: ¿Fuentes de financiamiento o generadores de inestabilidad financiera? El caso de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple”. En *Economía Informa*. México, UNAM, Núm. 355, noviembre-diciembre.
- López, G. Teresa (2008), “La relación entre ahorro e inversión y el papel de los bancos en el modelo de Keynes”. En Carlos Gómez, Mario Sánchez y Jesús Muñoz (Comps.), *John Maynard Keynes. 70 años después. Una visión mexicana de la Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales, Instituto Politécnico Nacional- Secretaria de Educación Pública, México.

- Mansell Carstens, Catherine (compiladora, 1995). *Liberalización e innovación financiera en los países desarrollados y América Latina*. México, CEMLA-BID.
- Mántey de Anguiano, Guadalupe (2000). “Hyman P. Minsky en el pensamiento económico del siglo XX”. En *Comercio Exterior*. México, vol. 50, núm. 12.
- Minsky, Hyman (1992). “The Financial Instability Hypothesis”. En Arestis y Sawyer (compiladores). *Handbook of Radical Political Economy*. USA. Edward Elgar: Aldershot.
- Minsky, Hyman (1982). *Can it happen again? Essays on instability and finance*. Nueva York, Sharpe.
- Minsky, Hyman (1975). *John Maynard Keynes*. Columbia, Columbia University Press.
- Minsky, Hyman (1974). *The Modeling of Financial Instability: An introduction*. Modeling and simulation, Nueva York.
- Ochoa, Lina (2003). “Reseña de “La historia de la Economía Poskeynesiana desde 1936” de J. E. King”. En *Revista de Economía Institucional*. Bogotá. Universidad Externado de Colombia, primer semestre, año/vol. 5, núm. 008. P.p. 251-256.
- Studart Rogeiro (1995). “The efficiency of financial systems: Liberalization and economic development”. En *Journal of Post-Keynesian Economics*. Vol. 18, No. 2, Winter 1995-1996.
- Tirole, Jean (2008). “Liquidity shortages: theoretical underpinnings”. En *Financial instability review*. Febrero. Banque de France, Francia.
- Warman y Roa (2014). Intermediarios financieros no bancarios en América Latina: ¿banca paralela? Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Documentos de investigación 16. <http://www.cemla.org>

Recibido: Abril 2015

Aceptado: Septiembre 2015

¿Por qué los países en desarrollo cumplen con regulaciones internacionales de pertinencia cuestionable?:

Analizando el caso de México y su adherencia a las regulaciones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

Daniel Ramírez Ortiz¹

Resumen

La pertinencia de las regulaciones bancarias internacionales ha sido puesta en duda debido a que su implementación puede limitar el flujo crediticio y con ello el dinamismo económico de las economías en desarrollo. Asimismo, son reglas que no constituyen tratados internacionales formales por lo que su aplicación no es obligatoria. Aun así diversos países las han implementado. A partir de analizar el caso de México, el presente documento propone que la explicación del cumplimiento con estándares internacionales de pertinencia cuestionable, puede residir en cuestiones de política

¹ Profesor de Tiempo Completo en el Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP) y Doctorante en el Posgrado de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

interna y en el tipo de relación que el país tenga con los organismos financieros internacionales.

Abstract

The soundness of the international banking rules has been questioned due to the restrictions on credit flows and its negative implications in the economic dynamism of the developing countries. Besides, those rules do not constitute formal treaties and therefore its compliance is not mandatory. Despite of this, various countries have internalized them. By analyzing the case of México, the present document proposes that the explanation of compliance with questionable banking rules could rely in domestic political dynamics and in the type of relation the country has with the International Financial Institutions.

Palabras clave:

Países en desarrollo, cumplimiento, reglas bancarias internacionales, niveles de capitalización bancaria, Instituciones Financieras Internacionales.

Key words:

Developing countries, compliance, international banking rules, capital adequacy levels, International Financial Institutions.

Clasificación JEL F53, F55, F59

Las regulaciones bancarias internacionales formuladas en el Comité de Basilea son una pieza central de la Arquitectura Financiera Internacional (AFI), debido a la importante cantidad de países que han implementado los estándares que emanan de dicho organismo internacional. Como prueba de lo anterior, para el año 2013, casi la

totalidad de los miembros² del Comité han cumplido con las diversas regulaciones formuladas y por lo menos algún paquete regulatorio se encuentra en proceso de adopción por parte de 54 países en desarrollo no miembros del Comité.³

Con respecto a lo anterior, surgen cuestionamientos relevantes. Si se toma en cuenta que, como se demuestra más adelante, la formulación de las regulaciones bancarias históricamente se ha realizado a través de un contexto excluyente dominado por los bancos centrales y supervisores bancarios del G-10 (no es hasta el año 2009 cuando el Comité de Basilea incorpora ‘oficialmente’ a las autoridades bancarias de países emergentes) y que dichas regulaciones no constituyen tratados formales ni compromisos vinculatorios, se vuelve necesario explorar ¿qué tipo de factores motivan a las autoridades nacionales de países en desarrollo a implementar estándares y recomendaciones que posiblemente ni siquiera reflejen sus condiciones, necesidades e intereses económicos?

En este sentido, uno de los principales puntos de partida del presente escrito es que la relación entre el Comité de Basilea y las economías emergentes, así como el proceso de adopción de las regulaciones en contextos nacionales, no es una relación que se encuentre dominada por cuestiones puramente económicas/técnicas, sino que es una relación fundamentalmente política, en el sentido de que el cumplimiento de los estándares financieros no vinculantes, se encuentra motivada por factores de poder a nivel internacional

² Actualmente el Comité de Basilea está compuesto por las autoridades de regulación bancaria de 27 jurisdicciones: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, India, Indonesia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía.

³ Ver, Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, Report to G-20 Leaders on monitoring implementation of Basel III regulatory reforms, Agosto 2013, p.23 y 24.

sumamente importantes de dilucidar, si lo que se quiere es tener una mejor comprensión sobre la gobernanza de las finanzas globales.

Por ello, el presente documento explora y analiza tres aspectos fundamentales de las entidades y procesos de gobernanza financiera y su relación con los países en desarrollo. El primero de ellos tiene que ver con el proceso de paulatina incorporación de autoridades de países emergentes en las entidades de formulación de los estándares financieros internacionales. El segundo es una evaluación sobre qué tanto dicha incorporación ha repercutido en regulaciones internacionales más democráticas en el sentido de ser más sensibles a las necesidades e intereses de países con distintos grados de desarrollo. El tercer aspecto tiene que ver con las dinámicas políticas que determinan la adopción de dichos estándares internacionales por las autoridades de un país en desarrollo. Al respecto de lo anterior, a partir del caso de estudio de la relación entre las reglas del Comité de Basilea y México, se proponen explicaciones tentativas sobre los factores y procesos que confluyen para que una de las *soft laws*⁴ más relevantes para la economía internacional, se materialice en políticas públicas nacionales.

1- El Comité de Basilea y su relación con las autoridades de países en desarrollo

El Comité de Basilea, es en esencia un foro de negociación y formulación de estándares financieros internacionales que surge en el año de 1974. Instalado físicamente en el Banco de Pagos Internacionales (BPI), el Comité de Basilea reunió originalmente a las autoridades supervisoras bancarias de los países del G-10 más

⁴ El término *soft law* en Relaciones Internacionales, se refiere a normatividad internacional no vinculante. Más adelante en este escrito se define con mayor precisión el término.

Luxemburgo.⁵ A diferencia del BPI que es un organismo privado cuyo objetivo fundamental es la coordinación de políticas monetarias entre los bancos centrales, el Comité de Basilea es un sub-organismo con una estructura burocrática independiente de la del BPI, que se encarga de generar recomendaciones de supervisión bancaria y de monitorear su aplicación, con la idea de que los reguladores nacionales (bancos centrales y/o otros organismos) las apliquen en sus respectivos sistemas nacionales.

El primer paquete regulatorio producido por dicha entidad internacional fue el Concordato de 1975 que surgió como respuesta ante la quiebra de grandes bancos internacionales de importancia sistémica como el Franklin National Bank of New York, en el cual se acordó que los reguladores de la jurisdicción del país de origen del banco fuera la entidad responsable de regular las actividades del banco a nivel internacional.⁶

Los siguientes paquetes regulatorios emanados del Comité de Basilea han tenido como objetivo principal armonizar mundialmente niveles de adecuación de capital, que en palabras simples son criterios de reserva de capital que los bancos deben de salvaguardar (es decir no comprometerlos en préstamos) para enfrentar escenarios de impago. En el año de 1988, se produce Basilea I el primer paquete regulatorio que estableció requerimientos de capital a los bancos, en respuesta a la crisis de endeudamiento de 1980. Posteriormente, a causa de las crisis financieras de la década de los noventa (como la de México 1994, Este asiático 1997, Rusia 1998 etcétera) en el seno del Comité se discuten y negocian reformas a Basilea I, que finalmente son presentadas como un nuevo acuerdo, Basilea II en el año 2004.

⁵ El G-10 reúne a las autoridades financieras de los siguientes países: Alemania, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Países Bajos, Reino Unido, Suecia, Suiza.

⁶ Tony Porter, *Globalization and Finance*, Polity, Great Britain, (2005): 35.

Finalmente, la evolución del sistema financiero global que derivó en la crisis financiera global de 2008, provoca en el año 2010, la formulación de un tercer paquete regulatorio conocido como Basilea III.

Es importante señalar que la participación de las autoridades bancarias de países en desarrollo (ABPE) en la formulación de los estándares bancarios internacionales ha sido marginal con excepción de la última reforma. Durante la década de los ochenta, la relación de las ABPE con el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) se limitó a la creación de mecanismos de cooperación y asesoramiento técnico que promovieran y facilitarían la adopción de las regulaciones en dichos países. Fue en la conferencia bienal de supervisores bancarios de 1988, cuando el CBSS formalmente anunció el establecimiento de una red de supervisores bancarios regionales y un programa de capacitación técnica hacia los supervisores de las economías emergentes. Algunos de estos grupos regionales de supervisores, ya existían antes de vincularse con el Comité de Basilea y otros surgieron a partir de su iniciativa. De acuerdo con Porter y Wood para el año de 1998, ya operaban diez grupos regionales que cubrían prácticamente todas las regiones del mundo, y su función principal fue promover el flujo de información y buenas prácticas para implementar de forma eficaz y eficiente los estándares emanados de Basilea.⁷

En el año de 1997, del CSBB emanó el documento *Core Principles for Banking Supervision*. Es importante decir que el proceso de formulación de dicho documento, contempló la relativa participación de autoridades bancarias de países no miembros del

⁷ Tony Porter y Duncan Wood, "Reform without representation? The International and Transnational dialogue on the Global Financial Architecture" en Leslie Elliot Armijo ed. *Debating the Global Financial Architecture* Suny Press, USA, (2002): 245.

G-10 como Brasil, Chile, China, Hong Kong, Hungría, Malasia, México, Tailandia entre otras. De acuerdo con lo expresado en el documento, los 25 principios contenidos en él fueron formulados con el objetivo de ser un marco de referencia para las autoridades nacionales que estuvieran tratando de fortalecer sus regímenes regulatorios y fue un documento que oficialmente tuvo como objetivo elaborar regulaciones que reflejaran en mayor medida las condiciones y la realidad de la industria bancaria en las economías emergentes. Cabe señalar también, que el Comité de Basilea enfatizó que el FMI y el Banco Mundial co-participaran como organismos verificadores de la implementación de dichos estándares. De hecho el CSBB solicitó abiertamente al FMI y al Banco Mundial que incorporara los estándares formulados en sus políticas de condicionalidad hacia países con inestabilidad financiera y macroeconómica.⁸

Aunque aparentemente las ABPE tuvieron un papel más central en la formulación de los estándares bancarios internacionales durante la década de los noventa, se argumenta que en términos reales su papel siguió siendo de naturaleza periférica si se toma en cuenta que el Documento de Principios Fundamentales de 1997, aunque fue más sensible a las condiciones de los sistemas financieros de países en desarrollo, estuvo enmarcado en una dinámica en la cual las autoridades de los países desarrollados adjudicaron la responsabilidad de las crisis de los noventa a las incorrectas prácticas de las autoridades de los países en desarrollo..

Quizá el cambio más relevante con respecto a la relación entre el Comité de Basilea y las ABPE, es la inclusión formal, entre el año 2008 y 2009, de diversas autoridades bancarias de un buen número de países emergentes. Obedeciendo a una lógica de relativa

⁸ Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, Core Principles of Effective Banking Supervision, Basilea, (Septiembre 1997): 2.

reconfiguración de poder económico a nivel internacional, en donde foros como el G-20 comenzaron a tomar un lugar más central en la gobernanza económica global, el Comité de Basilea, extendió su membresía a un total de 27 miembros entre los que se encuentran países en desarrollo como Brasil, México, India, Indonesia, Rusia, Arabia Saudita entre otros.

Como miembros formales del Comité, las ABPE tienen el derecho de participar en todos los procesos de formulación de estándares y tienen las mismas facultades que las autoridades de cualquier otro país, si se toma en cuenta que el principio de toma de decisión en dicho organismo es el de consenso. En términos reales, sin embargo, falta ver como evoluciona la participación de las ABPE en la gobernanza bancaria para tener mayores elementos que puedan indicar hasta qué punto la reconfiguración de fuerzas en el organismo se materializa diluyendo consigo la división informal entre autoridades formuladoras de reglas o *rule makers* (en donde se encuentran fundamentalmente los países del G-10) y autoridades acatadoras de reglas o *rule takers* (categoría que describe básicamente a las autoridades bancarias nacionales que no forman parte del G-10). Para ello en la siguiente sección se muestra como los paquetes regulatorios anteriores a Basilea III, han estado delineados por sesgos tendientes a desfavorecer y/o a no incluir las necesidades de los países en desarrollo.

2- La actividad regulatoria del Comité de Basilea y sus efectos distributivos entre países desarrollados y en desarrollo.

El Acuerdo de Basilea I es uno de los primeros ejemplos importantes que muestran como la estructura excluyente del Comité en los años ochenta, derivó en la formulación de estándares internacionales con claros sesgos, en el sentido de que las normas

incluidas en dicho documento, inherentemente crearon efectos distributivos tendientes a desfavorecer a los países en desarrollo.

Algunos autores sostienen que lo estipulado en Basilea I, no sólo fue insensible a las necesidades financieras de los países en desarrollo, sino que además fue directamente incompatible con los objetivos de las transferencias de recursos que tanto el FMI como el Banco Mundial echaron a andar hacia varios países en desarrollo al finalizar la década de 1980. De acuerdo con los criterios y principios de Basilea I, los bancos internacionales deberían aumentar las tasas de interés en los créditos concedidos a autoridades y empresas de países en vías de desarrollo al ser éstos deudores más riesgosos, lo cual representó altos costos si se toma en cuenta que a finales de la década de los ochenta, la banca primermundista era responsable de aproximadamente el 30% del crédito disponible en los países en desarrollo.⁹ En este sentido, es importante mencionar que algunos estudios llegaron a la conclusión, tras analizar la evolución del crédito en diversos países emergentes, de que las reglas de Basilea I contribuyeron a una desaceleración del crédito y a un aumento en la prociclicidad en la concesión del mismo¹⁰.

En cuanto al acuerdo de Basilea II, se puede afirmar que continuó en la misma dirección. Al respecto es importante tomar en cuenta que uno de los principales cambios contenidos en dicho acuerdo tuvo que ver con la forma de determinar el riesgo de potenciales deudores y las reservas de capital que los bancos deberían de mantener. A diferencia del acuerdo de Basilea I que planteaba que el riesgo y las reservas de capital debían fijarse por los supervisores nacionales, Basilea II estipuló que las evaluaciones y *ratings* de las

⁹ Alicia García Herrero y Sergio Gavilá, Posibles impacto de Basilea II en los países emergentes, Banco de España, Documentos ocasionales No. 0606, España, (2006): 2 y 3.

¹⁰ Alicia García Herrero y Sergio Gavilá, Posibles impacto de Basilea II, 14.

agencias calificadoras (como Standard and Poors, Fitch Ratings o Moody's), fueran un criterio relevante en la determinación del flujo de préstamos hacia deudores y en la fijación de niveles de reservas de capital que los bancos deberían de mantener. Si se toma en cuenta que tanto las instituciones financieras de las economías emergentes como los instrumentos de deuda soberana de éstos países, sistemáticamente son calificados con menores índices por parte de las agencias calificadoras, las reglas de Basilea II, limitaron el flujo de crédito, lo encarecieron y promovieron la prociclicidad generada desde Basilea I, dentro de un contexto en el cual diversos países en desarrollo volvieron a sufrir periodos de crisis financieras y por ende requerían de crédito externo.¹¹

El acuerdo de Basilea III a diferencia de sus antecesores, incluye criterios más estrictos para la actividad bancaria, al establecer una definición de capital más estricta, y al elevar los niveles de requerimientos de capital de un 4% estipulado en Basilea II a un 8.5%. Asimismo, Basilea III añade un ratio de conservación de capital no presente en los anteriores acuerdos e incluye criterios de conservación para Bancos Globales de Importancia Sistémica y componentes 'macroprudenciales' que tienen el objetivo de crear reservas de capital que disminuyan los riesgos sistémicos y las dinámicas procíclicas de crédito que las economías nacionales experimentan cuando se encuentran en periodos de desaceleración.¹²

A pesar de lo anterior, algunos analistas como Ghosh, Sugawara y Zaldueño estiman que la adopción de Basilea III, tendrá un impacto negativo en los PED por la baja en los flujos de capital

¹¹ Stijn Claessens, Geoffrey Underhill y Xiaoke Zhang, "The Political Economy of Basle II: The Cost for Poor Countries, The World Economy, (2008): 326.

¹² Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, Basilea III: Marco Regulador Global para reforzar los bancos y sistemas bancarios, Basilea, diciembre 2010.

comercial y financiero proveniente de las bancas de los PD.¹³ Por su parte, Cosimano y Hakura prevén que Basilea III tendrá el efecto de aumentar las tasas de interés de los créditos lo cual disminuirá el nivel de éstos tanto para las economías en desarrollo como para las desarrolladas.¹⁴ Aunque desde nuestro punto de vista, el acuerdo de Basilea III, no presenta rasgos tan claros de ser un acuerdo que desfavorece solamente a los PED, ya que los efectos adversos bien podrían extenderse a los países desarrollados, es importante hacer notar que ha sido un paquete regulatorio que ha generado diversas presiones políticas al interior de los países miembros para evitar su implementación. Como es de esperarse, los primeros actores en ejercer su poder de cabildeo a nivel nacional para retrasar o suspender la adopción de las regulaciones, han sido los bancos establecidos tanto en jurisdicciones de países en desarrollo como en los desarrollados. El principal argumento proveniente de la industria es que los requerimientos de capital contenidos en Basilea III son extremadamente altos lo cual reducirá drásticamente su capacidad de financiamiento a las actividades productivas y reducirá considerablemente su capacidad de generación de ganancias.

Para ejemplificar el desacuerdo de la industria bancaria a nivel internacional con respecto a Basilea III, considérese que JP Morgan y Citigroup dos de los principales bancos a nivel mundial, han establecido su franca oposición a la implementación nacional de los acuerdos por juzgarlos sumamente negativos en sus políticas de otorgación de crédito. Inclusive el CEO de JP Morgan, Jamie Demon, públicamente etiquetó a Basilea III como un conjunto de

¹³ Swati Ghosh, Naotaka Sugawara, and Juan Zalduendo, Banks Flows and Basel III. The determinants and regional differences in emerging markets. Economic Premise, No. 56, The World Bank, Abril 2011.

¹⁴ Thomas F. Cosimano and Dalia S. Hakura, Bank Behavior in response to Basel III: A cross-country analysis, IMF Working Paper, Mayo 2011.

regulaciones profundamente anti-estadounidenses.¹⁵ Considérese también que en países en desarrollo como México, a pesar de que sus autoridades afirman que los bancos que operan en su jurisdicción cuentan con los niveles apropiados de capital como para adherirse a Basilea, el sector bancario de dicho país pidió en el año 2012 que se retrasase un tiempo la adopción de dichas medidas. A nivel internacional, la presión de la banca internacional ha sido tal, que en el G-20 se decidió ampliar el plazo límite para la aplicación de Basilea III hasta el año 2019.¹⁶

Hasta aquí, se puede resumir que los PED han sido sistemáticamente marginados del epicentro de la formulación de las regulaciones bancarias. Esto ha provocado que algunos paquetes regulatorios hayan contenido importantes sesgos que no favorecen a las circunstancias económicas de muchos PED. Con respecto al último de los paquetes regulatorios éste ha sido profundamente criticado por una diversidad de actores de la comunidad financiera global. A pesar de lo anterior y de que las regulaciones bancarias aquí analizadas, no son legalmente vinculatorias, aun así las autoridades bancarias de diversos países en desarrollo han cumplido con e implementado las regulaciones del Comité de Basilea. De acuerdo a los propios reportes del organismo, para el año 2013, alrededor de 54 países en desarrollo no miembros del Comité, están en proceso de implementar nacionalmente las regulaciones de Basilea II, y 26 países en desarrollo no miembros del Comité han realizado avances en la adopción de los estándares incluidos en Basilea III.¹⁷

¹⁵ Tom Braithwaite, "JP Morgan chief says bank rules 'anti-US'", Financial Times, September 12, 2011.

¹⁶ Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, Report to G-20 Leaders on monitoring implementation of Basel III regulatory reforms, Agosto 2013.

¹⁷ Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, Report to G-20 Leaders, Agosto 2013, p.23 y 24.

3- Estándares financieros internacionales, *soft laws* y las dinámicas políticas de adherencia por parte de los PED: El caso de México

Lo anterior lleva a formularse una pregunta de suma relevancia teórica y empírica. ¿Qué factores explican que los países en desarrollo que sistemáticamente se han visto marginados del proceso de formulación, hayan cumplido con una serie de regulaciones no vinculantes, y cuya pertinencia ha sido cuestionada? Para avanzar algunas respuestas tentativas a la pregunta, en las siguientes líneas se explora el caso de las regulaciones de Basilea y su internalización en México.

Es importante señalar que el caso mexicano provee ciertas características que lo hacen valioso en términos teóricos y empíricos por las razones que a continuación se mencionan. En primer lugar a pesar de que por presiones políticas el Comité de Basilea ha extendido el plazo para adoptar Basilea III (hasta el año 2019), México es el primer país en desarrollo en donde formalmente se anunció la implementación de dichas reglas, con más de cinco años de anticipación. En segundo lugar, a pesar de que el acuerdo de Basilea III ha sido severamente cuestionado y ha generado resistencia política a nivel global, las autoridades bancarias mexicanas han adoptado de forma inusualmente expedita y formal el Acuerdo de Basilea III, al elevar las estipulaciones de la *soft law* internacional a rango de ley federal a través de la reforma financiera promulgada por el ejecutivo mexicano en mayo de 2013. En tercer lugar, aunque México hoy forma parte del G-20 y del Comité de Basilea, pertenece al grupo de países que han sido históricamente excluidos de la formulación de los estándares. En cuarto lugar, la evolución del crecimiento de la economía mexicana (cercano al cero % durante más de una década) levanta severas dudas acerca de la compatibilidad de Basilea III con las condiciones económicas del país.

Antes de abordar directamente la relación entre los acuerdos emanados del Comité de Basilea y las autoridades bancarias mexicanas, es necesario establecer de forma concisa qué tipo de postulados teóricos se han desarrollado para explicar la relación entre dinámicas de implementación nacional y aquellos reglas internacionales no vinculantes, referidas en la jerga de las Relaciones Internacionales como *soft law*.

3.1 La ‘Soft law’ y su implementación nacional desde una perspectiva teórica

El concepto de *soft law* se refiere a toda aquella normatividad internacional que tiene determinado efecto en la conducta interna o externa de los países aún y cuando carece de los tres elementos definitorios de lo que los juristas internacionales llaman ley o tratado internacional. En primer lugar no es formulada por representantes diplomáticos conferidos con la facultad de representar la voluntad de un estado soberano. En segundo lugar, son acuerdos que no requieren de procesos de ratificación por parte de las asambleas nacionales. En tercer lugar, es normatividad no vinculatoria y usualmente toma la forma de recomendaciones, buenas prácticas, y/o estándares no obligatorios.

El cuadro 1, recoge y resume los principales postulados que teorizan sobre las dinámicas políticas que llevan a los Estados a internalizar e implementar las *soft laws*.

Principales postulados teóricos sobre el cumplimiento de la *soft law*¹⁸

Postulado 1	Los agentes y dinámicas del mercado internacional pueden ejercer presión extra-jurídica a las autoridades de estatales, para que implementen código o estándares internacionales. La presión ejercida tiene que ver con la disciplina económica ejercida por los mercados, en el sentido de sancionar económicamente al Estado que no cumpla con los estándares internacionales.
Postulado 2	Algunos organismos internacionales con la capacidad de sancionar efectivamente el incumplimiento con ciertos principios y normas de conducta, integran las normatividad contenida en la <i>soft law</i> y utilizan sus herramientas de presión para ‘promover’ su cumplimiento. Este argumento también podría aplicar hacia los mecanismos presión con los que cuentan algunos gobiernos para presionar a ciertas contrapartes.
Postulado 3	Los incentivos de las autoridades estatales para cumplir con ‘ley internacional no obligatoria’ tienen que ver con dinámicas de prestigio internacional. Desde una perspectiva constructivista, el postulado propone que el proceso social de formulación de estándares, conlleva la estructuración inter-subjetiva de un problema y un acuerdo colectivo sobre la ruta de acción óptima. Por lo anterior, el no cumplimiento con la norma genera costos de prestigio y percepción de las contrapartes.

Como se puede ver en el cuadro anterior, pueden existir diversas dinámicas políticas que expliquen la implementación de *soft law* a

¹⁸ Elaboración propia con información de: Chris Brummer, How International Financial Law Works (and how it doesn’t), Georgetown Law Journal, Vol 99, 2011.

nivel nacional. Argumentamos que todas ellas pueden ser aplicables para países desarrollados y países periféricos, con la salvedad de que éstos últimos recurrentemente se encontrarán en una posición de mayor debilidad que acrecentará la fuerza de los distintos tipos de presión para ajustarse con la normatividad internacional no vinculante.

3.2 México y el cumplimiento con los Acuerdos de Basilea: de la obediencia por debilidad a la adhesión por conveniencia.

Sin lugar a dudas, la evolución del sector bancario mexicano es una de las más interesantes a nivel mundial, por las profundas transformaciones que sufrió durante los últimos años del siglo XX en lo que respecta a la participación de banca extranjera y en cuanto a la relación entre la élite bancaria con la gubernamental. Para los efectos del presente documento, nos limitaremos a mencionar algunos de los aspectos de la evolución de la industria bancaria mexicana que creemos han impactado en la relación entre el sistema bancario mexicano y las regulaciones financieras internacionales emanadas del Comité de Basilea.

3.2.1 La evolución del sistema bancario mexicano en 1990 y el no cumplimiento con las regulaciones bancarias internacionales.

Diana Thorburn elabora un recuento bastante preciso sobre la economía política de la evolución del sistema bancario mexicano, que a su vez nos resulta útil para explicar la posición inicial de México frente a los estándares internacionales desarrollados en Basilea. De acuerdo con la autora, a partir del año de 1991, la política del gobierno mexicano con respecto al sector bancario, dio un giro fundamental al reprivatizar la banca nacional, que había

sido nacionalizada por el gobierno de José López Portillo a principios de la década de los ochenta. Dicha reprivatización de los bancos fue una pieza fundamental en la agenda de liberalización económica de México, puesta en marcha por el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994). Dentro de la estrategia del gobierno, era fundamental restablecer una alianza (temporalmente dañada por la nacionalización de los bancos) con la élite financiera nacional a través de proveerles determinadas concesiones y privilegios.¹⁹ En este sentido, de acuerdo con Carlos Marichal, la restructuración del sistema financiero mexicano durante esos años derivó en una transferencia de poder hacia un pequeño grupo de inversores que se consolidaron como la nueva oligarquía financiera (los nuevos banqueros), compuesta de no más de 234 hombres de negocios, que lograron amasar grandes fortunas en poco tiempo, y que contaban en cada uno de los niveles con el apoyo de la alta cúpula de tecnócratas y políticos del Partido Revolucionario Institucional (PRI).²⁰ Uno de las principales concesiones políticas dadas al grupo de los nuevos banqueros, fue la de la protección económica ante un proceso de liberalización comercial.

Al respecto, bajo la ley de sociedades de crédito, se prohibió la participación de capital extranjero en el sector financiero mexicano, y conforme la ‘oleada aperturista’ fue avanzando, la élite gubernamental fue enviando señales claras de que mantendrían el sector financiero protegido el mayor tiempo posible. Thorburn resalta que en un documento elaborado por Pedro Aspe, uno de los principales tomadores de decisión de la élite gubernamental, se mencionó que:

Antes de abrir el sector financiero a la competencia internacional, es aconsejable darle tiempo a las

¹⁹ Diana Thorburn, *The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001*, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).

²⁰ Carlos Marichal, 1997. “The Rapid Rise of the Neobanqueros: Mexico’s New Financial Elite.” *NACLA. Report on the Americas* 30; 27-31 May/June.

instituciones nacionales para que se vayan familiarizando con las condiciones de mayor competencia interna.²¹

El esquema proteccionista descrito anteriormente, no solamente blindó a los ‘nuevos banqueros’ de la competencia internacional, sino también les permitió estar prácticamente aislados de las regulaciones bancarias internacionales que para 1988 ya se habían formulado en el Comité Basilea. Como se mencionó anteriormente, el Acuerdo de Basilea I fue un paquete de regulaciones tendientes a regular el mercado al haber estipulado como una de sus principales medidas que las ABPE establecieran niveles de conservación de capital para los bancos y que se establecieran esquemas más rigurosos de supervisión bancaria. En otras palabras, el esquema regulatorio propuesto desde Basilea era a todas luces incompatible con el esquema político de protección y concesión de libertades que las autoridades bancarias nacionales (ABN) mexicanas le proporcionaban a su sector. Es más por la crisis bancaria y financiera que se desató unos años después en México, se puede válidamente inferir que la política de las ABN mexicanas durante los últimos años de los ochenta y principios de los noventa fue el de propiciar un contexto regulatorio débil en el cual los bancos mexicanos pudieran operar con niveles bajos de conservación de capital para que fueran capaces de generar grandes ganancias, aunque en un determinado momento, ello no les permitiera responder ante un escenario de estrés financiero.

Lo anterior nos deja ver claramente que aunque México durante finales de la década de los ochenta a raíz de la crisis de endeudamiento fue una economía bastante vulnerable a las presiones de los Organismos Internacionales por su necesidad de obtener financiamiento externo, dicha vulnerabilidad ante entidades

²¹ Pedro Aspe Annella, 1993. *Economic Transformation the Mexican Way*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

de poder externas no se tradujo automáticamente en que México adoptara y cumpliera con el Acuerdo de Basilea I. En este caso en particular, la relación política entre la élite gubernamental y la élite bancaria-financiera del país, fue un factor que determinó de forma más importante el grado de cumplimiento con el estándar internacional, en el sentido de que el gobierno prefirió abonarse el respaldo político de la élite financiera por encima de incorporar estándares que proveyeran de estabilidad al sistema bancario mexicano, por medio de regular las actividades riesgosas del sector. Por lo anterior, no hay evidencia de que México durante los últimos años de la década de los ochenta y principios de los noventa, haya cumplido con alguna de las estipulaciones de Basilea I.

3.2.2 México, la incorporación tardía de Basilea I y la adherencia formal y completa a Basilea II

La historia entre las autoridades bancarias mexicanas y los estándares producidos por el Comité de Basilea durante la última parte de la década de los noventa y los primeros años de los dos mil, es una muy distinta a la que dicho país tuvo años atrás. Durante estos años, México transformó radicalmente su actitud política hacia las RBI al incorporarlas de forma bastante extensa.

Como se mencionó con anterioridad, la no adhesión a los estándares internacionales de conservación de capital provocó (entre otras causas) que en 1995 el sector bancario mexicano precariamente regulado, experimentara una de las peores crisis bancarias que se han vivido en dicho país. Se estima que además de los treinta mil millones de capitales que salieron de la economía mexicana a causa de la devaluación del peso, la crisis dejó al sistema bancario con un problema de cartera vencida de 60 mil millones de pesos, equivalente a más de tres veces el porcentaje promedio a nivel internacional.

Ante la gravedad de la crisis, el Fondo Monetario Internacional (FMI) (junto con los E.E.U.U.) tuvo que formular uno de los más grandes rescates masivos hacia una economía nacional. El paquete de rescate del FMI fue de 50 mil millones de dólares, con lo cual la vulnerabilidad política del gobierno mexicano hacia el organismo internacional se agudizó aun más. Tal fue el hecho, que inclusive el Estado mexicano tuvo que aplicar recomendaciones del organismo que tuvieron impactos adversos para la economía nacional. Una de las principales recomendaciones del FMI fue la de aplicar una política de altas tasas de interés encaminadas a recuperar la confianza de inversionistas internacionales en los bonos gubernamentales, aunque dicha medida terminó agravando la crisis bancaria que experimentaba el país, puesto que la medida tuvo el efecto adverso de reprimir los niveles de consumo e inversión.²²

Además de que la crisis de 1995, recrudesció la vulnerabilidad de país ante las presiones externas, también reconfiguró la relación política entre la élite gubernamental y la financiera. El desplome del sistema bancario mexicano, dio origen a una agresiva extranjerización de la banca mexicana con lo cual el arreglo político de proteger a los banqueros mexicanos terminó de forma vertiginosa. El gobierno mexicano, ya bajo el mandato de Ernesto Zedillo y con la ley del Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB) de 1998, canceló la política de protección a la élite financiera mexicana al eliminar las restricciones de propiedad extranjera sobre los bancos nacionales. Como lo muestra el siguiente cuadro, dicha política provocó que en un periodo inusualmente corto de tiempo, el sector bancario mexicano pasara de ser uno controlado por inversionistas nacionales a ser uno los sectores bancarios latinoamericanos con mayor presencia de inversionistas extranjeros.

²² Diana Thorburn, *The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001*, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).

Cuadro no. 3 Porcentaje de activos totales propiedad de extranjeros para algunos países de América Latina. ²³

	1996	1997	1998	1999	2001	2002
Argentina	27	46	48	71	64	n/d
Brasil	10	13	21	24	39	n/d
México	10	4	4	8	48	66

Como se puede apreciar, entre 1999 y el año 2002 el sector bancario mexicano pasó a ser prácticamente dominado por capitales extranjeros. En el año 2001, el banco mexicano más grande en términos de activos (Banamex), fue adquirido por el grupo estadounidense Citigroup lo que simbólicamente dilapidó la política salinista de ‘mantener en manos mexicanas’ al sector bancario como una herramienta de poder y control.²⁴

A partir de los hechos descritos anteriormente, la relación de México con respecto a las regulaciones bancarias internacionales (RBI) originadas en el Comité de Basilea cambió radicalmente puesto que las autoridades bancarias mexicanas a finales de los noventa comienzan una política de adherencia a las principales RBI. Al ya no tener que proteger y dar concesiones a una élite bancaria nacional, y al recibir presiones exógenas y endógenas, las autoridades mexicanas se vieron obligadas a comenzar a adherirse a

²³ Modificación del original consultado en: Diana Thorburn, *The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001*, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).

²⁴ Diana Thorburn, *The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001*, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).

las buenas prácticas internacionales sobre supervisión bancaria. A continuación se detallan como operaron dichos factores.

Los factores endógenos que determinaron la adherencia de México a las RBI.

La incorporación mexicana de los estándares de Basilea obedeció (en parte) a una dinámica política de índole interna, en la cual las exigencias por regular de manera adecuada al sector bancario fueron constantes por parte de diversos grupos políticos. Al respecto no se puede dejar de señalar que el hecho de que el gobierno hubiera tenido que rescatar a una gran parte de los bancos quebrados con fondos públicos a través del Fondo Bancario para la Protección del Ahorro (FOBAPROA), provocó que se realizarán diversas investigaciones sobre lo que realmente había producido la falla de casi todos los bancos que conformaban el sistema. Dicha investigación conocida como el ‘Reporte Mackey’, encontró que no solamente las variaciones tan severas del tipo de cambio estaban detrás de las quiebras de los bancos, sino además diversas irregularidades en la conducción de los mismos y prácticas corruptas como los famosos auto-préstamos, habían terminado por poner en jaque a la economía mexicana.²⁵

Lo anterior puso a la relación entre el gobierno y la nueva élite financiera extranjera en el centro del debate político. Al respecto diversas voces críticas (partidos políticos mayoritarios y organizaciones sociales) enfatizaban que la entrada de los grandes bancos al sistema mexicano representaba un riesgo mayúsculo para los ahorros de los ciudadanos. Por tal, demandaban que el gobierno diera ciertas garantías de que un evento como el del año 1995 no se volviera a repetir. Esto provocó que las autoridades bancarias transformaran sus objetivos de política y los direccionaran a crear

²⁵ Diana Thorburn, *The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001*, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).

un sistema bancario en donde lo que imperara fuera la estabilidad, por lo que de manera endógena se crearon fuertes incentivos para incorporar de manera completa y formal las regulaciones internacionales de Basilea.

Los factores exógenos que determinaron la adherencia de México a las RBI.

Como se dijo anteriormente, la incorporación formal y real de las RBI al sistema mexicano, no sólo puede ser explicado por la compatibilidad de los objetivos de política del gobierno con las estipulaciones de las RBI, sino que otra de las aristas a considerar es sin duda la coerción que los organismos internacionales comenzaron a ejercer sobre México para que comenzara a incorporar los estándares bancarios internacionales. A través del *Financial Sector Assessment Program* (FSAP) y del *Reports on the Observance of Standards and Codes* (ROSC), tanto el FMI como el Banco Mundial, a partir del 2001 comenzaron a monitorear de manera periódica, los avances que México iba mostrando con respecto a los estipulado por sus estándares. El reporte de evaluación sobre México, aún activo, lleva el nombre de *Mexico: Detailed Assessment of Observance of Basel Core Principles*, muestra como paulatinamente México ha ido implementando las metas de política pública que las autoridades de los organismos internacionales han establecido.

Con base en una revisión sobre las diversas evaluaciones realizadas por el *staff team* encargado de monitorear a México, el siguiente cuadro sintetiza el proceso de monitoreo de la implementación y cumplimiento de México con los principales estándares bancarios emanados del Comité. Como se puede apreciar, la obediencia de México con respecto a dicho mecanismo de presión fue tal, que en pocos años México alcanzó un nivel de cumplimiento con casi la mayoría de los estándares de supervisión estipulados tanto en Basilea I y II. Al respecto, el contenido de las evaluaciones

realizadas por el FMI cubren un buen número de dimensiones que van desde la adopción de regulaciones prudenciales de conservación de capital hasta exámenes sobre la adecuación institucional de las entidades supervisoras bancarias mexicanas con respecto a lo recomendado por el Comité de Basilea.

Hasta aquí se puede proponer que aunque México fue un país que tardíamente comenzó a incorporar las RBI, una vez que inició dicho proceso, mostró un tipo de incorporación formal y completa. Al respecto, dos son los factores que pueden explicar este resultado, por un lado la presión ejercida por los organismos internacionales y por el otro, los objetivos de política por parte del gobierno y las ABN que posterior a la crisis de 1995, estuvieron dirigidos a crear un sistema bancario mucho más estable y mejor supervisado. Es decir, posterior a la crisis de 1995 los acuerdos de Basilea fueron paquetes regulatorios mucho más compatibles con los objetivos de política de las autoridades.

No obstante lo anterior, en las siguientes líneas se plantea que la dinámica de adherencia de México hacia las regulaciones bancarias internacionales (RBI) ha comenzado a reconfigurarse en los últimos años, por lo que se argumenta que la adopción de México de las normas del último acuerdo bancario internacional, obedece a una lógica cualitativamente distinta a la que líneas arriba se intentó explicar.

Cuadro No. 3 Monitoreo sobre la adopción de México de las regulaciones del Comité de Basilea 2001-2012.²⁶

	2001	2006	2007	2012
Proceso de cumplimiento con requerimientos de capital.	<ul style="list-style-type: none">• Aunque el marco regulatorio ha sido modificado, la implementación de Basilea I, es todavía insuficiente. Para finales del año 2002, se debe llegar a una definición de capital cercana a los estándares internacionales.	<ul style="list-style-type: none">• La CNBV ha establecido requerimientos mínimos de capital acordes con Basilea I y se encuentra en posición de cumplir con estándares de Basilea II.	<ul style="list-style-type: none">• La CNBV ha establecido requerimientos mínimos de capital acordes con Basilea I y se encuentra en posición de cumplir con estándares de Basilea II.	<ul style="list-style-type: none">• Adoptar regulaciones sobre riesgo de liquidez.
				<ul style="list-style-type: none">• Lograr implementación completa de supervisión de riesgo operacional.
Ejemplos de recomendaciones sobre el marco institucional	<ul style="list-style-type: none">• Fragmentación ineficiente de facultades entre entidades reguladoras.	<ul style="list-style-type: none">• La CNBV debe ser una agencia de supervisión autónoma con control efectivo sobre la expedición y cancelación de licencias de operación para las instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none">• La CNBV debe ser una agencia autónoma en control de su propio presupuesto, con el objetivo de mejorar sus sistemas y procedimientos de supervisión.	<ul style="list-style-type: none">• Proveer mayor autonomía de toma de decisión a la CNBV.
		<ul style="list-style-type: none">• La CNBV debe de tener facultades para regular a las instituciones financieras comerciales no bancarias.	<ul style="list-style-type: none">• La CNBV debe tener poder completo de decidir la revocación de licencia de un banco.	
			<ul style="list-style-type: none">• La formulación de legislación debe continuar para que la CNBV pueda regular a instituciones financieras no bancarias.	

²⁶ Elaboración propia con información de: International Monetary Fund, Mexico: *Financial System Stability Assessment Update, 2001, 2006, 2007, 2012.*

3.2.3 De la debilidad a la adopción por conveniencia: México y las razones de su adherencia a Basilea III.

Durante los últimos meses del año 2012, en diversos foros nacionales e internacionales, el secretario de hacienda mexicano, Luis Videgaray, anunciaba que a partir del mes de Enero de 2013, el sistema bancario mexicano comenzaría a adoptar las normas estipuladas en el Acuerdo internacional de Basilea III. En diversas ocasiones tanto L. Videgaray como Guillermo Babatz Torres, Presidente de la Comisión Bancaria y de Valores, subrayaron que México sería de los primeros países en adoptar dichas regulaciones incluso por delante de algunos otros países desarrollados que han retrasado su adherencia a las RBI.

En términos generales, las autoridades regulatorias del sector bancario mexicano establecieron los siguientes beneficios de cumplir con Basilea III:

- a) En primer lugar, los niveles de capitalización actuales del sistema bancario permitirán a la banca mexicana adherirse a los niveles de adecuación de capital prácticamente sin efectos negativos.
- b) El segundo es tener un marco regulatorio más sólido que prevenga periodos de inestabilidad como la experimentada en la crisis del 2008.
- c) El tercero es elevar el reconocimiento internacional sobre la fortaleza del sistema bancario mexicano.
- d) El cuarto punto es que ante un eventual escenario de inestabilidad en los bancos, sean sus dueños los que

aporten los recursos para su propio rescate y no los contribuyentes y usuarios.²⁷

En el discurso sobre la promulgación de la reforma financiera en enero del 2014, el Secretario Videgaray estableció que:

de conformidad con lo dispuesto en el consenso de Basilea III, se elevan a rango de ley las normas para la conformación y calidad del capital actualmente contenidas en regulaciones administrativas. México es, por ende, uno de los primeros países en adoptar a nivel de ley el consenso de Basilea III.²⁸

A partir de lo anterior cabe preguntarse por qué México cumple con Basilea III, uno de los acuerdos más cuestionados y rechazados por la industria bancaria global, y que de acuerdo a algunos especialistas sus posibles efectos en el nivel de crédito podrían estar lejos de ser benéficos para países con bajo crecimiento. En primer término, descartamos que la lógica política de la presión del FMI sobre México sea la motivación principal de Basilea III, ya que argumentamos que las condiciones de la relación entre estas dos entidades han cambiado sustancialmente. Durante los años anteriores al 2012, México realmente no se encontró en una posición de debilidad ante los Organismos Financieros Internacionales, si se toma en cuenta sus niveles de capitalización, confianza expresada por el mercado, y su participación en foros de gobernanza global que dan cuenta de una relativa reconfiguración de fuerza hacia algunos países emergentes. Por ello, a continuación se plantean dos hipótesis complementarias entre sí, acerca de las

²⁷ Obtenido de: Banca mexicana está lista para aplicar Basilea III 28 de abril 2014, <http://www.imagen.com.mx/banca-mexicana-esta-lista-para-aplicar-basilea-iii>, consultado el 1 mayo 2014.

²⁸ Luis Videgaray, Palabras del Secretario de Hacienda Dr. Luis Videgaray, en el marco de la promulgación de la Reforma Financiera, a cargo del presidente Enrique Peña Nieto, México D.F., enero 2014.

razones que han llevado a México a realizar tan atípico proceso de adhesión hacia Basilea III.

Hipótesis número 1

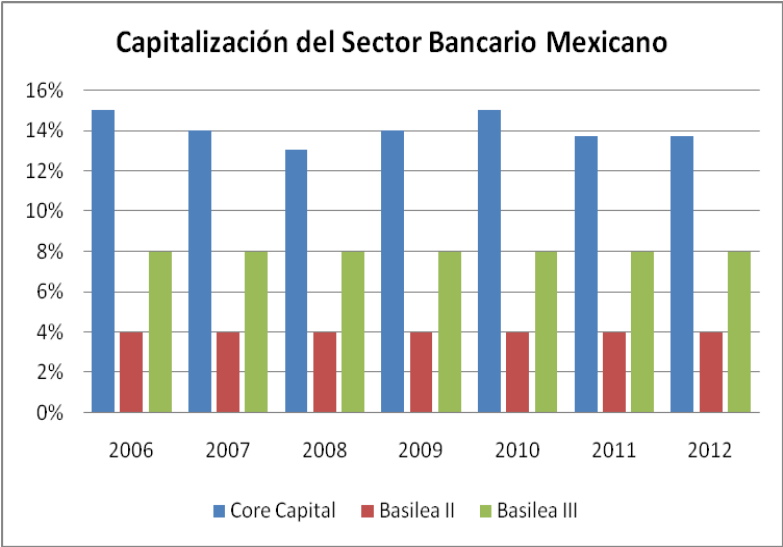
La primera de estas hipótesis argumenta que la adopción de Basilea III en México obedece a una estrategia por parte de las autoridades bancarias, que tiene como objetivo evitar una dinámica de *arbitraje regulatorio* en contra del sistema bancario mexicano. El arbitraje regulatorio, es definido, como las ventajas que puede obtener determinado sistema bancario en hacer a sus propios bancos más competitivos en relación a los bancos de otra jurisdicción nacional o en atraer inversionistas de dicha industria a su territorio, que puede obtener a partir de relajar o suprimir las regulaciones y procesos de supervisión en su industria en comparación a lo que sucede en otros territorios.²⁹ Por ejemplo, gran parte de la presión que ejerció EEUU hacia los demás miembros del Comité de Basilea por formular e implementar Basilea I durante la década de los ochenta, tuvo que ver con que las regulaciones nacionales estadounidenses de aquel periodo, eran considerablemente más estrictas que las de otros países, lo que ponía en franca desventaja competitiva a sus bancos frente a los bancos que operaban en otros contextos nacionales menos regulados.³⁰

En el caso de México, la adopción tan expedita de Basilea III, es posible que obedezca a una lógica similar si se toma en cuenta que en la actualidad los bancos que operan en el sistema bancario mexicano, cuentan con niveles de capitalización aceptables. Después de la crisis de 1995, México comenzó a llevar a cabo un proceso de modernización como respuesta al cuasi-colapso de su sistema bancario a raíz de su crisis financiera, y al masivo rescate

²⁹ Narissa Lyngen, *Basel III: Dynamics of State Implementation*, Harvard International Law Journal, 53, 2, (Summer 2012): 53.

³⁰ Ver Ethan Kapstein, "Between Power and Purpose: central bankers and the politics of regulatory convergence", *International Organization*, no.46, vol.1, (Winter 1992).

bancario que se tuvo que hacer con fondos públicos y que equivalió a un 17% del PIB de aquel entonces.³¹ Como lo muestra la siguiente gráfica desde el año de 2006 los niveles de adecuación de capital de los bancos que operan en México han estado por encima de los niveles de adecuación que han estipulado los acuerdos de Basilea. De acuerdo con Skelton, para el año de 2012, el banco mexicano con los niveles de capitalización más bajos (9.8%) cumplía sin problemas con los niveles de conservación de capital que estipula Basilea III que son del 8%.³²



Fuente: Elaboración propia con datos de: Edward C. Skelton, Mexican Banks get a head of new global capital Standards.

³¹ Edward C. Skelton, *Mexican Banks get a head of new global capital Standards*, Federal Reserve Bank of Dallas, Third Quarter, (2012).

³² Edward C. Skelton, *Mexican Banks get a head of new global capital Standards*

Sin embargo, no ocurre lo mismo con los bancos que operan en otras jurisdicciones nacionales. Por ejemplo para junio de 2011, los 27 bancos europeos más grandes hubieran enfrentado un déficit de capital equivalente a 242 billones de euros si la normatividad de Basilea III hubiera operado sobre ellos. Por otro lado la FED estadounidense reportó que para el año de 2012, los 12 bancos estadounidenses más importantes tenían un déficit de 50 billones de dólares con respecto a los requerimientos de conservación de capital contenidos en el acuerdo internacional.³³ Como se mencionó anteriormente, dicha discrepancia en lo relativo al cumplimiento con los niveles de capital irónicamente puede actuar en detrimento del sistema bancario que los cumple. En este caso para México, puede ser inconveniente que otros de los principales sistemas bancarios del mundo no cumplan con las estipulaciones de Basilea, si se toma en cuenta que entre mayores sean los niveles de conservación de capital, mayores pueden ser los niveles de encarecimiento del crédito, lo que no solamente repercute en los niveles de flujo de capital a empresas nacionales, sino también en las decisiones de inversionistas extranjeros que buscan establecerse en climas económicos que tengan tasas de interés activas menores.

Por lo anteriormente mencionado, argumentamos que el cumplimiento tan puntual con Basilea III por parte de México puede tener la intención de ‘nivelar el campo’ internacional a través de presionar a los demás miembros del Comité para que aceleren la implementación de Basilea III y eleven sus niveles de capitalización. En este sentido, a diferencia de la presión ejercida por los EEUU para la adopción de Basilea I, la forma que tienen las autoridades bancarias mexicanas de presionar a sus contrapartes, es a partir de predicar con el ejemplo, y crear presiones de prestigio como las descritas en el cuadro número uno, para que los miembros de Basilea (y otras jurisdicciones que no formen parte del

³³ Edward C. Skelton, Mexican Banks get a head of new global capital Standards.

organismo) aceleren la adopción e implementación de los estándares.

Hipótesis número 2.

La hipótesis número dos que proponemos, es que la adopción de México del acuerdo de Basilea III, también obedece a una lógica de aseguramiento de reformas de índole interno que el gobierno federal ha planteado. En especial nos referimos a la reforma financiera que el gobierno del presidente mexicano promulgó en el mes de enero del 2014 y que se presentó en mayo del 2013 a través del mecanismo político llamado Pacto por México.

Aunque por razones de espacio, no entraremos en los detalles de la misma, es suficiente decir que de acuerdo con el discurso gubernamental, dicha reforma tiene como objetivo impactar sobre cuatro ejes fundamentales: incrementar el crédito a través de la banca pública de desarrollo; incrementar la competencia en el sector financiero; ampliar el crédito de las instituciones financieras privadas, y asegurar la solidez y prudencia del sector financiero en su conjunto.

Nos concentraremos en abordar los dos últimos objetivos que son los que tienen mayor relación con nuestro objeto de estudio. Con respecto al tercer objetivo, México es considerado un país con una baja penetración del sector financiero en las actividades económicas, en comparación con otras economías nacionales.³⁴ De acuerdo a un estudio especializado, el sistema bancario nacional cuenta con:

[Una] baja penetración, tanto del crédito intermediado por la banca y otras entidades, como del financiamiento a través

³⁴ Centro de Estudios Espinoza- Yglesias, *Análisis y evaluación de la iniciativa de reformas a diversos ordenamientos en materia financiera*, 2013, México D.F. (2013): 10.

de mercados de deuda y capital...para fines de la década de los noventa en México, la penetración del crédito bancario había llegado a mínimos históricos. El crecimiento de la última década partió de esos niveles. Aunado a la baja penetración, existen estudios que muestran que en México, hay un bajo nivel de inclusión financiera. Esto se manifiesta cuando grandes segmentos de la población están parcial o totalmente fuera de los mercados financieros tradicionales y no disponen de instrumentos financieros formales de ahorro y crédito, compatibles con las características de su economía familiar y ciclos de ingreso.³⁵

Para corregir el anterior problema, la Reforma Financiera establece la simplificación de los regímenes para el otorgamiento y ejecución de las garantías crediticias, con el objeto de eliminar uno de los principales obstáculos para la actividad financiera en México que es la duración y los costos de los procesos legales encaminados a la recuperación de créditos vencidos. En este sentido, el discurso oficial de la reforma financiera argumenta que al facilitar a los bancos cobrar créditos en situación de impago, eso automáticamente redundará en una reducción en el riesgo de los mismos, en una baja en las tasas de interés activas y por ende en una mayor penetración de la actividad crediticia en la economía mexicana.

La anterior propuesta, ha generado reacciones políticas en el país. Por un lado, desde el rubro de los especialistas económicos se argumenta que dicha concesión a los bancos no necesariamente redundará en las metas previstas ya que si bien dicha medida mejorará las condiciones del mercado crediticio al poder aumentar

³⁵ Centro de Estudios Espinoza- Yglesias, Análisis y evaluación de la iniciativa de reformas.

la demanda de créditos, no es tan segura la relación causal con menores tasas de interés activa.³⁶

Por otro lado, la resistencia política a dicha Reforma ha provenido (en parte) de los partidos de izquierda mexicanos, que inmediatamente calificaron la reforma como una sumisión del gobierno mexicano y de los partidos de centro-derecha a los intereses de la banca internacional que domina el sector bancario mexicano. Sin entrar en mucho detalle, es suficiente con decir que la principal crítica de los partidos de izquierda hacia la Reforma Financiera, es que ésta: profundiza la extranjerización de la banca en lugar de regular las ganancias exageradas de las grandes instituciones bancarias, aumenta el poder de los bancos sobre el país y criminaliza a los deudores ya que podrán ser arraigados y sus bienes retenidos, mientras que la élite financiera seguirá impune al no codificarse ningún tipo de sanción para aquellas instituciones financieras que provoquen riesgos o inestabilidad.³⁷

Independientemente que el autor del presente documento argumenta que algunas de las críticas anteriormente expuestas deben ser matizadas, partimos de la idea de que la Reforma como tal fue una pieza legislativa que despertó animadversiones en el contexto político mexicano lo que lleva a sugerir que la implementación expedita de Basilea III y su incorporación en rango de ley federal, puede ser interpretada como una forma de ‘equilibrar’ la ley. Es decir la codificación de lo estipulado en Basilea en la ley nacional refleja que aun y cuando los bancos podrán ejercer de manera más ágil el cobro de créditos en vencimiento, al mismo tiempo la banca extranjera que opera en México, seguirá adherida de forma obligatoria a las mejores prácticas internacionales que tienen como

³⁶ Ver por ejemplo: Centro de Estudios Espinoza- Yglesias, Análisis y evaluación de la iniciativa de reformas.

³⁷ Andrea Becerril y Victor Ballinas, Aprueban senadores reforma financiera: extranjeriza más la banca: PRD-PT, La Jornada 27 de noviembre de 2013.

objetivo eliminar conductas crediticias irresponsables y disminuir la posibilidad de periodos de inestabilidad sistémica, lo cual seguramente no abonará a incrementar las ganancias para los accionistas de los grandes bancos que operan en México y tampoco provocará que los bancos desempeñen conductas más riesgosas para penetrar en aquellos sectores carentes de herramientas de financiamiento. Es decir, la incorporación de Basilea III dota a las autoridades regulatorias mexicanas de herramientas institucionales de control sobre el sector bancario mexicano. Como lo mencionó en su momento el Secretario de Hacienda la lógica de la incorporación de los estándares internacionales se encamina a poder “evaluar periódicamente el desempeño de los bancos en relación con los niveles de crédito que efectivamente coloquen” y para “fortalecer el marco prudencial actual y dotar a la autoridad de herramientas adecuadas para la regulación y control oportuno del sistema financiero.”³⁸

A manera de conclusión, la participación de las autoridades bancarias de países en desarrollo en la formulación de los estándares bancarios internacionales ha sido prácticamente marginal. En las décadas de los ochentas y los noventa las ABPE se limitaron a desarrollar capacidades técnicas para implementar eficazmente los estándares que emanaron de la negociación y consenso de las autoridades bancarias del G-10. Esto incrustado en un contexto en donde la carga de responsabilidad de la crisis de los ochenta y de las crisis de los noventa fue adjudicado a las economías en desarrollo.

A partir de la última década, a raíz de una reconfiguración relativa del peso económico específico de ciertas economías (catalogadas como emergentes), y de su inclusión en las entidades de gobernanza

³⁸ Luis Videgaray, Palabras del Secretario de Hacienda Dr. Luis Videgaray, en el marco de la promulgación de la Reforma Financiera.

financiera como el G-20, el Comité de Basilea incorporó a varias ABPE en la toma de decisiones. Aunque todavía falta evaluar hasta qué punto dicha incorporación resultará en la formulación de estándares financieros, que incluyan los intereses, características y necesidades de los países en desarrollo, lo cierto es que tanto Basilea I y II tienen fuertes sesgos que no han favorecido del todo a las economías en desarrollo. A pesar de ello la implementación nacional de dichos estándares por parte de autoridades periféricas ha sido bastante amplia. Con base en el caso de México, podemos decir que la presión por parte de organismos internacionales ante autoridades nacionales en problemas económicos y con la necesidad de recibir transferencias del exterior, además de una transformación importante en los objetivos de la política nacional bancaria, constituyeron fuertes dinámicas que pueden explicar la adhesión nacional de regulaciones altamente cuestionadas.

Sin embargo, argumentamos que la dinámica de cumplimiento de los estándares de Basilea requiere de explicaciones alternativas, sobre todo a partir del fortalecimiento económico de algunos países emergentes. En este sentido, sobre las razones que llevaron a México a adherirse a Basilea III, se puede proponer que las regulaciones financieras emanadas del Comité de Basilea, también pueden ser cumplidas por razones de conveniencia y fortalecimiento institucional ya que constituyen herramientas de control y supervisión para los gobiernos de los países en desarrollo. Específicamente para México, sugerimos que la adopción de Basilea III puede interpretarse como un medio para fortalecer a las autoridades mexicanas ante un sector bancario extranjerizado y de nivelar el campo internacional con respecto al desfase entre los relativamente altos niveles de capitalización de los bancos mexicanos y los de otras latitudes.

Aunque posiblemente las circunstancias de México sean demasiado particulares como para tratar de extrapolarlas a los procesos de incorporación de estándares de otras economías emergentes, la

historia de la adopción de los estándares internacionales en dicho país muestra que el argumento de que los países en desarrollo se acoplan a las reglas internacionales por mera sumisión y debilidad ante las presiones de los organismos internacionales debe de ser cuestionado.

Bibliografía

- Aspe Annella Pedro, 1993. *Economic Transformation the Mexican Way*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Banca mexicana está lista para aplicar Basilea III 28 de abril 2014, <http://www.imagen.com.mx/banca-mexicana-esta-lista-para-aplicar-basilea-III>.
- Becerril Andrea y Víctor Ballinas, Aprueban senadores reforma financiera: extranjeriza más la banca: PRD-PT, La Jornada 27 de noviembre de 2013.
- Braithwaite Tom, “JP Morgan chief says bank rules ‘anti-US’”, Financial Times, September 12, 2011.
- Brummer Chris, How International Financial Law Works (and how it doesn’t), Georgetown Law Journal, Vol 99, 2011.
- Claessens Stijn, Geoffrey Underhill y Xiaoke Zhang, “The Political Economy of Basle II: The Cost for Poor Countries, The World Economy, (2008).
- Centro de Estudios Espinoza- Yglesias, Análisis y evaluación de la iniciativa de reformas a diversos ordenamientos en materia financiera, 2013, México D.F. (2013).
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, Core Principles of Effective Banking Supervision, Basilea, (Septiembre 1997)
-, Basilea III: Marco Regulador Global para reforzar los bancos y sistemas bancarios, Basilea, diciembre 2010.
-, Report to G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors on Basel III implementation, Basilea Octubre, 2012.
-, Report to G-20 Leaders on monitoring implementation of Basel III regulatory reforms, (Agosto 2013).
- Cosimano Thomas F. and Dalia S. Hakura, Bank Behavior in response to Basel III: A cross-country analysis, IMF Working Paper, Mayo 2011.

-
- Elizondo Mayer-Serra Carlos, *The Making of a New Alliance: The Privatization of the Banks in Mexico*. Centro de Investigación y Docencia Económicas, Estudios Políticos, Documento de Trabajo 5, México, 1993.
 - Fondo Monetario Internacional, Mexico: Mexico: Detailed Assessment of Observance of Basel Core Principles, 2001.
 -Mexico: Detailed Assessment of Observance of Basel Core Principles, 2006.
 -Mexico: Detailed Assessment of Observance of Basel Core Principles 2007.
 -Mexico:Detailed Assessment of Observance of Basel Core Principles 2012.
 - García Herrero Alicia y Sergio Gavilá, Posibles impacto de Basilea II en los países emergentes, Banco de España, Documentos ocasionales No. 0606, España, (2006).
 - Ghosh Swati, Naotaka Sugawara, and Juan Zalduendo, Banks Flows and Basel III. The determinants and regional differences in emerging markets. Economic Presmise, No. 56, The World Bank, (Abril 2011).
 - Kapstein Ethan, “Between Power and Purpose: central bankers and the politics of regulatory convergence”, *International Organization*, no.46, vol.1, (Winter 1992).
 - Lyngen Narissa, Basel III: Dynamics of State Implementation, Harvard International Law Journal, 53, 2, (Summer 2012).
 - Marichal Carlos, 1997. “The Rapid Rise of the Neobanqueros: Mexico’s New Financial Elite.” *NACLA. Report on the Americas* 30; 27-31 May/June.
 - Porter Tony, Globalization and Finance, Polity, Great Britain, (2005).
 - Porter Tony y Duncan Wood, “Reform without representation? The International and Transnational dialogue on the Global Financial Architecture” en Leslie Elliot Armijo ed. *Debating the Global Financial Architecture* Suny Press, USA, (2002).

- Salinas de Gortari Carlos, *Mexico: The Policy and Politics of Modernization*. Barcelona: Plaza & Janés Editores, (2000).
- Skelton Edward C., Mexican Banks get ahead of new global capital Standards, Federal Reserve Bank of Dallas, Third Quarter, (2012).
- Tarullo Daniel K., *Banking on Basel , the future of international financial regulation*, United States of America, Peterson Institute for International Economics, 2008.
- Thorburn Diana, The political economy of foreign Banks in Latina America: Mexico and Argentina, 1990-2001, PhD. Dissertation, Johns Hopkins University, (2004).
- Videgaray Luis, Palabras del Secretario de Hacienda Dr. Luis Videgaray, en el marco de la promulgación de la Reforma Financiera, a cargo del presidente Enrique Peña Nieto, México D.F., enero 2014.
- Wood Duncan, *Governing Global Banking: The Basel Committee and the Politics of Financial Globalization*, England, Ashgate, 2005.

Recibido: Marzo 2015

Aceptado: Septiembre 2015

Estados Unidos: tecnología y competitividad global

Rafael Alberto Durán Gómez*

Raúl Gustavo Acua Popocatl*

Resumen

El presente artículo examina la importancia contemporánea de las actividades en Ciencia y Tecnología (CyT) como motores de la Innovación. Particularmente, se aborda la perspectiva económica ‘evolucionista’ la cual contribuye de forma importante para explicar el cambio tecnológico y su contribución en el desarrollo económico. Se recurre al caso de los Estados Unidos, como el primer gran administrador de la CyT, para comparar la evolución del conocimiento, la tecnología, la innovación y la innovación en el mundo moderno. La naturaleza de estos elementos ha venido cambiando. Actores como el gobierno o las universidades en la creación y gestión de las actividades innovativas se han venido desestimando. Será importante replantear sus funciones.

* Doctor en Relaciones Internacionales (FCPyS-UNAM), Profesor-investigador (UAEM-Nezahualcóyotl).

E-mail: radurang@uaemex.mx

* Doctor en Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS-UNAM), Profesor-investigador (UAEM-Nezahualcóyotl).

E-mail: acuagus@yahoo.com

Palabras clave: Ciencia, Tecnología, Innovación, Competitividad.

Abstract

This article examines the contemporary relevance of activities in science and technology as engines of innovation. In particular, the economic 'evolutionary' perspective which contributes significantly to explain the changed technological and contribution to economic development is addressed. It uses the case of the United States, as the first great administrator of science and technology, to compare the evolution of knowledge, technology, innovation and innovation in the modern world. The nature of these elements has been changing. Actors such as the government or universities in creating and managing innovative activities have been dismissing. It will be important to rethink their roles.

Key words: Science, Technology, Innovation, Competitiveness

Clasificación JEL: O32

1. Tecnología en la perspectiva evolucionista

Desde la última década del siglo XX, al emerger la globalización como un 'nuevo' orden internacional, se acentuó la inserción del desarrollo e innovación tecnológicos como un factor determinante en la competitividad mundial. El impacto que la tecnología ha tenido en la sociedad y en la economía ha sido enormemente reconocido en las últimas décadas, principalmente en aquellos países donde se desarrolla la tecnología y que poseen el conocimiento de frontera.

Para los gobiernos de los países desarrollados es claro que las inversiones en ciencia y tecnología (CyT) incrementan la productividad y aumentan los niveles de vida. La Investigación y Desarrollo, comúnmente conocida como IyD, es el principal componente y una de las medidas tradicionales de inversión en CyT.

En la perspectiva de la economía evolucionista post-shumpeteriana, autores como Nelson, Rosemberg, Freeman, Dosi, Pavitt y Verspagen,

entre otros, afirman que es la inserción de la CyT (transformadas en innovación) la clave para el cambio económico-institucional que impulsa el crecimiento. Ellos calcularon, por ejemplo, que en Estados Unidos la inversión en IyD, tanto industrial como federal, derivó en un incremento productivo notable desde tiempos de la Guerra Fría. La IyD Federal venía supliendo a la IyD privadas en áreas donde los beneficios están muy distantes o inciertos para las firmas privadas. Mientras el índice de los beneficios para la IyD de financiamiento federal es muy difícil de estimular, es substancialmente probable de acuerdo a estos economistas, que éste otorgue el máximo ingreso para cualquier otra inversión federal. En otras palabras, la CyT es una buena política económica y pública. El presupuesto federal representó no menos del 40 por ciento del total nacional de la inversión en IyD desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y hasta el primer tercio de los 1990s.

Al interior de dicho presupuesto, las políticas científicas y tecnológicas se propusieron mejorar significativamente la competitividad a través de una mezcla balanceada de investigación básica, investigación aplicada y desarrollo tecnológico. Por tanto, debe existir un fenómeno de ellas, diferentes entre sí aunque profundamente interdependientes. De acuerdo a Nelson y Romer (1996), se aprecia una tendencia federal de apoyar el desarrollo o aplicación del conocimiento en dirección al uso comercial o de Seguridad Nacional de determinada tecnología (caso Thomas Edison), pero se ha descuidado la investigación básica conceptual (ejemplificada por Niels Bohr, físico teórico de la mecánica cuántica) y, sobre todo, la forma de hacer investigación basada integralmente en problemas prácticos como en sus cuestiones científicos fundamentales (al estilo Louis Pasteur). En dicha analogía, se observa que, ubicados desde los 1990s, el gobierno federal ha privilegiado a los imprescindibles *Edisons*, pero a costa de desestimar la valiosa labor de los *Bohrs* y de los *Pasteurs*. Los recortes en el apoyo de las actividades de investigación básica y aplicada muy probablemente han reducido el potencial tanto de nuevos conceptos como de nuevas aplicaciones y oportunidades.

Pero la vorágine del mercado ha alejado la realidad de las recomendaciones teóricas de los evolucionistas de finales del siglo XX. El equilibrio entre la inversión en IyD federal y la privada, se perdió con la premisa neoliberal del alejamiento del Estado: de casi el 50% logrado en los 1980s, a 38% al cerrar los 1990s y un 26% para el 2015. No se diga el equilibrio perdido por la inversión en la investigación básica y aplicada ante la inversión en proyectos de desarrollo tecnológico, cercanos a llevar al mercado.

Otras amenazas observadas por los evolucionistas radicaban en que, a) si la investigación y el entrenamiento universitario se orientaban exclusivamente a las necesidades de la industria, se rompería la valiosa interacción entre universidad e industria; b) el gobierno federal no debía olvidar su *misión orientada hacia la investigación básica*. Ciertamente, la universidad sigue siendo un bastión que alimenta las necesidades de la empresa, aunque esta inversión se ha convertido gradualmente en ser más selectiva. Respecto a las actividades federales de investigación, aunque ha existido un fuerte recorte a sus laboratorios, particularmente en los temas de defensa, existen también proyectos específicos que pudieran ser captados por el mercado en cualquier momento. Así que, a pesar de haber sido imprecisas las recomendaciones de los evolucionistas de finales del siglo pasado, su apreciación de la realidad tecnológica actual contiene elementos clave en la explicación del papel de la CyT en la economía global.

Continuando con esta perspectiva, la innovación contemporánea se compone, de acuerdo a una perspectiva lineal inicial, de cuatro fases generales: investigación, desarrollo tecnológico, producción y mercadeo. Sin dejar de reconocer la importancia de las dos últimas fases, en este caso nos concentramos esencialmente a las actividades de IyD, las cuales son determinantes como punta de lanza de la competitividad internacional.

En los Estados Unidos (al igual que en la mayoría de los países desarrollados) la triangulación entre el gobierno, la industria y la

academia es vital en el funcionamiento del *Sistema Nacional de Innovación* (Nelson). De esta tríada o ‘triple hélice’ (Etzkowitz), el papel del gobierno es fundamental. El gobierno es tradicionalmente el responsable de proveer de servicios estratégicos de infraestructura, promueve la IyD en los demás sectores, establece medidas proteccionistas y otros beneficios públicos (cooperación). En la medida en que el gobierno no canaliza adecuadamente estos bienes y servicios al sector industrial (disfunción) disminuye la eficiencia del sistema, e incluso puede convertirse en un serio obstáculo para el desarrollo productivo.

Para el caso de la estrategia del gobierno federal norteamericano, diversos autores manejan la idea de que éste ha tomado el camino de la disfunción y se dirige al de la ineficiencia. Esto se acentúa, particularmente desde los años ochenta, a través de la pérdida de competitividad de algunos productos norteamericanos en el mercado mundial.

La disfunción, que se presenta a través de la pérdida de competitividad de los productos norteamericanos en el mercado mundial, se hace más patente en la década de los ochenta, a partir de la emergencia de productos de Europa y Japón. El caso más espectacular podría hallarse en la industria electrónica de consumo. Para 1980, las firmas norteamericanas controlaban aún todo el mercado mundial de supercomputadoras, tres cuartas partes del mercado de fibra óptica y semiconductores, el 80 por ciento del mercado de silicón y más del 60 por ciento del mercado para equipos de computación y microprocesadores. Ese mismo año, los Estados Unidos disfrutaron beneficios de 8 mil millones de dólares en electrónica.

Hacia 1988, sin embargo, la parte correspondiente al mercado mundial de supercomputadoras para Estados Unidos, había caído al 75 por ciento, el de fibra óptica al 42 por ciento, el de semiconductores al 36 por ciento, el de silicón al 20 por ciento y el de equipo de computación y microprocesadores a un nivel inferior al 50 por ciento.

En 1988 los Estados Unidos tuvieron un déficit en el comercio internacional de productos electrónicos cercano a 10 mil millones de dólares (*Inman y Burton*, 1991). Estos datos nos muestran claramente que, al arribo de la era global, Estados Unidos no disfruta más de aquella casi absoluta superioridad tecnológica, que alguna vez tuvo.

Con todo esto, la erosión norteamericana de su liderazgo tecnológico se observa como un hecho relativo. Ello debido a que aún mantiene el nivel de primacía en ciertas áreas como biotecnología, software, ingeniería de soporte a la computación, ingeniería genética, aeronáutica y propulsión de cohetes, regulación ecológica, nuevos materiales y tecnologías de la información, entre otras. Sin embargo, en contraste, mantiene una posición secundaria en electrodomésticos, equipo automatizado, óptica, fabricación de equipos de circuitos integrados y chips de memoria, entre otros campos. Particularmente aparece también el ascenso de China al escenario tecnológico de las primeras décadas del siglo XXI.

Es importante mantener la cautela ante la tremenda complejidad y multidireccionalidad del conocimiento; los Estados Unidos junto con otros países desarrollaron la sistematización del conocimiento científico y tecnológico pero, por la misma movilidad del conocimiento, es imposible asegurar el liderazgo en la posesión del conocimiento de frontera. Además, ninguna empresa (incluidas las norteamericanas) puede ser obligada a utilizar una tecnología ‘determinada’, particularmente cuando el mercado global de tecnología se ha diversificado inusitadamente. No obstante, lo que si resulta importante es definir una política nacional en CyT.

Gracias en gran parte al ejemplo norteamericano, cada país de los hoy denominados desarrollados se ha preocupado por la institucionalización, profesionalización e industrialización de la CyT. Pero más allá de los elementos específicos de cooperación, competitividad y asimilación tecnológica de cada sociedad, la Historia nos indica que el conocimiento científico y la tecnología se hallan en cambio permanente y su nacionalidad es incierta o relativa (pese a que

los científicos y tecnólogos sí posean una nacionalidad determinada). La idea es aprovechar las ventajas del conocimiento a las que se tiene mayor acceso debido al proceso de Globalización para, al mismo tiempo, trabajar en un entorno endógeno y producir bienes, tangibles e intangibles que, a su vez son susceptibles de quedar en el gran acervo global de conocimiento.

Si bien, en la segunda mitad del siglo XIX las principales innovaciones eran el telégrafo, el ferrocarril, el uso de la termodinámica y de la electricidad o, más entrados en el siglo XX, el posterior auge de industrias como la del acero, la automotriz, la aeronáutica, los electrodomésticos o la telefonía (que sería punta de lanza para las telecomunicaciones actuales), entre otras, hoy en día las denominadas tecnologías de frontera o *high-tech* son encabezadas por la microelectrónica, la nanotecnología (nuevos materiales), la biotecnología, la robótica, las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) y las ciencias del espacio. Es en esta última especialización o sectorización del conocimiento científico técnico se observa, como nunca antes, que la acumulación de capital no depende más del trabajo simple ni de la manufactura sino del valor agregado generado por el conocimiento convertido en alta tecnología. Hablar de estos estrechos nichos de tecnología de frontera ha generado una discusión en torno a la llamada economía del conocimiento; aunque es importante destacar que estos nuevos sectores no desplazan a todas las tecnologías de anteriores ‘ciclos’ productivos, sino que por el contrario se integran a aquellas. Los impactos son adyacentes y multidireccionales: ya sea el aporte de la industria de los nuevos materiales al sector automotriz o aeronáutico, o el inimaginable impacto de la biotecnología en la industria de alimentos. El conocimiento se entrelaza y se encuentra en todos los aspectos de la vida cotidiana (aunque los agentes del conocimiento se reducen a la fuerza de trabajo en Investigación y Desarrollo/IyD).

Se ha hecho evidente que aún los enormes costos y riesgos de los proyectos en IyD de largo plazo han requerido de una mayor

participación internacional. Con el afán de reducir costos y aumentar las ganancias, prácticamente todas las empresas que realizan su propia IyD se han enfocado casi exclusivamente a invertir en Desarrollo Tecnológico de corto plazo

El dinamismo tecnológico de una sociedad determinada se puede generar sólo a partir de la existencia de infraestructuras y redes necesarias para fomentar las actividades de la innovación, además del apoyo a los procesos de generación, transferencia, adaptación y difusión de tecnología. Todo ello, no hubiese ocurrido en el caso norteamericano sin la noción de “trabajo en equipo”

Ante este panorama es un hecho que, sin la cooperación, no hubiera tenido éxito la idea de los parques científicos encabezados por la *Route 128* y el *Silicon Valley*¹, desarrollados desde los años sesenta en los suburbios de Boston y el sur de San Francisco, respectivamente. Ambos casos son los más representativos de un modelo tribásico de cooperación que estrecha la colaboración integral de las empresas con la investigación de base universitaria y con la diversificación de fondos (no siempre públicos). Este es un modelo que se globaliza ante la capacidad que tiene el conocimiento científico técnico para la generación innovativa y de capitales. Mientras la *Route 128* sirvió de bastión dentro de la región industrializada del noreste del país, el *Silicon Valley* (a retomar en el próximo punto) convertiría al sudoeste en la meca de la tecnología de la informática y las telecomunicaciones (lo cual contribuye a que sea la Cuenca del Pacífico la de mayor volumen comercial a finales del siglo XX).

2. Del caso norteamericano a la diseminación del conocimiento en CyT de inicios del siglo xxi.

Al cierre de la primera década del siglo XXI, los EUA se mantienen como el mayor generador de Investigación y Desarrollo Tecnológico

¹ Véase, por ejemplo, SAXENIAN, Annalee (2000). **Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128**. Harvard University Press.

(IyD), medida fundamental en la producción de Ciencia y Tecnología; el país norteamericano produce el 31.1% de la IyD mundial. Son seguidos por la zona Euro (21.7%), por China (17.5%) y Japón (10.2%). En este contexto, queremos hacer énfasis en la vinculación del gobierno con las universidades o centros de investigación, particularmente en cuanto a su capacidad para formar capital humano para las actividades en CyT.

Aterrizando en la vinculación del gobierno con las universidades o centros de investigación, pensamos en la importancia de la formación de recursos humanos para la IyD. La incorporación de científicos, ingenieros y técnicos a las diferentes actividades o esferas laborales, define en gran medida el grado de modernización de un país. Ahí la importancia de la organización y los recursos en IyD.

La fuerza de trabajo fundamental en IyD (capital intelectual estimado en 1.2 millones de científicos e ingenieros) es relativamente pequeña en los EUA (un 3.4 por ciento de la población total), pero su potencial cualitativo ejerce un enorme impacto en las actividades de innovación y en la macroeconomía. Para algunos autores como R. Freeman, los actuales cambios en el mercado laboral en este nivel disminuye las ventajas competitivas en alta-tecnología y en el entorno industrial general; aunque otros, como M. Cervantes, aseguran que no debe preocupar el hecho de que la tercera parte de los doctores en ciencias e ingeniería que trabajan en EUA sean extranjeros.

Hablamos entonces de un notorio pragmatismo hacia la política en CyT. Ejemplo de esto es la modificación de las leyes antitrust con el fin de permitir una mayor cooperación en IyD por parte de las compañías. Este ejemplo es similar a megaproyectos europeos tales como el *ESPRIT*², un megaproyecto en tecnología de la información

² La “dispersión de las actividades de IyD” y la “falta de cooperación universidad-industria”, figuran entre los principales argumentos para haber inaugurado en febrero de 1984 este proyecto europeo. Véase “*ESPRIT, Proyecto Estratégico Europeo de Investigación y Desarrollo en Tecnología de la Información*”, Comisión de las Comunidades Europeas, 1993.

que puso a trabajar juntas a compañías de diferentes países, y es muestra del necesario pragmatismo en la complejidad de la globalización. Aún con las nuevas condiciones y redes científicas globales, este tipo de cooperación parece ser el indicado para el fomento gubernamental de las actividades en IyD.

Varios estudios hablan de la necesidad de generar en los EUA nuevos consorcios en investigación, apoyados con recursos públicos tanto como privados.³ Como se ha observado, el gobierno federal parece apostar de manera directa por el equilibrio en la inversión básica, por la tecnología de alto riesgo y por el sector militar (mostrando gastos que demandan más del 50 por ciento del total de la IyD federal). También son estímulos federales directos los millones de dólares que, potencialmente, están disponibles en los laboratorios nacionales para ser compartidos con los consorcios o compañías en el desarrollo de nuevas tecnologías para las industrias. En estos consorcios se espera el desarrollo de productos en el corto o mediano plazo.

Respecto a una forma de apoyo indirecto, el gobierno federal ubica tradicionalmente a los centros tecnológicos (tecnópolis) como parte importante de las redes de transferencia de conocimientos y tecnologías. En este modelo, agencias como la *National Science and Foundation* (NSF) destinan, junto con diversos consorcios, algunos millones de dólares pero no esperan que toda la tecnología desarrollada tenga efectos centrales e inmediatos en el desarrollo de nuevos productos; más bien se trata de preocuparse también por las inversiones de largo plazo. Hablamos de un modelo indirecto que está siendo desplazado de acuerdo con Etzkowitz⁴. Este autor afirma que el desarrollo de estos centros de investigación involucra una política federal que va de un modelo no-intervencionista a otro de una política industrial intervencionista en el fomento a la IyD industrial, tanto en el

³ P.e. CSIS (2003). **Spectrum Management for the 21st Century**. Washington D.C., Reporte del *Center for Strategic and International Studies*, Octubre.

⁴ ETZKOWITZ, Henry (1994). *Technology centers and industrial policy: the emergence of the interventionist state in the USA*, en Science and Public Policy, Vol.21, Núm.2, Abril, pp.79-87.

nivel regional como en el federal. Una política intervencionista que fue muy fomentada por la Administración Clinton y que, sin embargo, siempre fue muy criticada por las administraciones Republicanas (como es el caso de la Administración de George W. Bush) y aún por algunos demócratas declarados contra la intervención económica del gobierno.

El pragmatismo político norteamericano permite que, tanto en un marco de apoyo directo o indirecto, el gobierno federal haga efectiva la cooperación en IyD independientemente del contexto político. Es un hecho, en el caso de los centros de investigación, que la experiencia práctica de las llamadas tecnópolis⁵ permite visualizar el apoyo y la cooperación de todo el sistema innovativo a partir de la iniciativa gubernamental. El modelo tribásico fomentado desde la experiencia del *Silicon Valley* representa, en este sentido, un elemento insustituible para los argumentos federales de apoyo y cooperación tecnológica, en la vinculación con empresas y centros de investigación.

La transferencia de conocimientos y tecnologías (con su rapidez y agilidad) es la primera ventaja de la tecnópolis, como ha sucedido en el caso del *Silicon Valley*. Para ello, no ha sido casual que cada centro de alta tecnología haya sido localizado en la cercanía de una o más universidades con prominentes centros de investigación: Stanford y el *Silicon Valley*, el *Massachussets Institute of Technology* y la *Route 128*, la *Duke University* y el *Research Triangle*, etc. El importante papel de la investigación universitaria ha sido entendido mejor desde los años ochenta; ello se demuestra con inversiones en IyD mayores y más directas por parte de las empresas y, aún de los gobiernos estatales que han incrementado los recursos dirigidos a la investigación universitaria. De modo complementario, las tecnópolis o

⁵ La tecnópolis es un complejo geográfico que concentra alta tecnología caracterizado por las actividades de cooperación en IyD entre la industria privada, una universidad o centro de investigación y las agencias gubernamentales, además de darse la presencia de capital financiero y de nuevas empresas o *spin-off*. El *Silicon Valley* y la *Route 128* son las primeras evidencias de este fenómeno.

parques tecnológicos tendrían una gran proliferación desde esa década.

Como señaló Saxenian (2000), entre las condiciones muy específicas del *Silicon Valley* se encontraron: a) una red informal de colaboración como resultado de la innovación y de los continuos brotes de nuevas empresas, b) además de informal, la transferencia tecnológica se presenta espontánea y rápidamente expandiendo tremendamente su propio mercado, c) el alto grado de aglomeración permite que la transferencia tecnológica se presente de manera efectiva, d) el entorno innovativo es generado en parte por la tremenda cantidad de pequeñas y medianas industrias (70 por ciento de las 2,000 firmas de alta tecnología cuentan con menos de 10 trabajadores) y permite la posibilidad de generar grandes firmas (*Apple Computer Inc.* fue creada por jóvenes empleados de *HP* y *Atari*) y e) los mismos pequeños empresarios que inician su compañía suelen ser quienes llevan sus nuevos productos al mercado (esto también desplaza la vieja visión teórica del modelo lineal de la innovación).⁶

Pese a que la idea inicial del mismo *Silicon Valley* se adhería al modelo convencional de la innovación tecnológica a partir del apoyo gubernamental y universitario, la realidad de esta tecnópolis rebasó cualquier intento de explicación lineal. Como han observado autores evolucionistas contemporáneos, la concepción lineal, adoptada por el gobierno durante prácticamente toda la Guerra Fría, fue rebasada por la quinta generación del modelo teórico de la innovación. Contextualizado en lo que Everett & Valente llaman las *redes interpersonales de la innovación*, el caso del *Silicon Valley* es un ejemplo clásico de respuesta flexible y regional para la innovación continua.

Si bien ya se había reconocido el impacto de la *Stanford University* para el *Silicon Valley*, (donde la empresa HP tiene sus raíces desde los

⁶ Véase SAXENIAN, Annalee (2000). **Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.** Harvard University Press.

años 30), tanto en las facilidades de colaboración, el fomento de recursos intelectuales compartidos y la infraestructura para el desarrollo de nuevos conocimientos en alta tecnología, el verdadero apoyo para la investigación universitaria se presenta hasta los años 80. Un factor fundamental para el éxito del *Silicon Valley* durante los años 60 se basó en la enorme demanda de los gastos militares hacia la industria microelectrónica. Tan solo la primera mitad de aquella década, el 80 por ciento de las ventas de semiconductores se dirigió al Departamento de Defensa (DoD) y la National Aeronautics and Space Agency (NASA).⁷

Además de las compras federales y las iniciativas locales, estatales y federales respecto a incrementar la vinculación industria-universidad, el Gobierno Federal también se preocupó por impedir ciertas transferencias de tecnología avanzada que podían tener a la Unión Soviética como su destinatario, aún hasta los años 80. La ley prohibió expresamente la venta directa de alta tecnología hacia los soviéticos y el FBI en diversas ocasiones se ocupó por hacer cumplir esta política. Este tipo de restricciones fueron muy debatidas a partir de la postura de las empresas, las cuales deseaban vender sin importar tanto el mercado específico. La política como obstáculo al interés comercial, definitivamente se trataba de otro paradigma al actual.

3. Ciencia, tecnología y competitividad global.

Hoy en día, esta pugna por la generación de conocimiento de frontera a través de las crecientes inversiones en IyD, hace que para el cierre de la primera década del siglo XXI, las actividades de ciencia y tecnología generadoras de innovación se concentran en realidad en pocos países. En dicha producción los principales seguidores de los EUA (31%), son China (17%) y Japón (10%); aunque también

⁷ EVERETT, Rogers & VALENTE, Thomas (1992). *Technology Transfer in High-Technology Industries*. En **The environment of technology transfer**. Pinter Publishers, pp. 108-110.

debemos considerar a los europeos Alemania, Francia y Reino Unido que en conjunto suman el 13 % de la IyD mundial.⁸

Esta concentración en los gastos de IyD mundial representan un riesgo en cuanto a la falta de diseminación del conocimiento de frontera; ello a pesar de la tan pregonada economía del conocimiento que, en apariencia, fomenta el libre paso del conocimiento. Países como Corea del Sur, Taiwan, Malasia y Brasil, Rusia, India y China (BRICS) son ejemplos de esfuerzos nacionales por desarrollar sus propios sistemas de innovación. Destacan los chinos que van reduciendo notablemente la brecha como país ‘seguidor’ de los EUA.

La estrategia federal de EUA en la promoción del modelo tribásico representado por las Tecnópolis se basa en el principio económico del *efecto derrame*. Cuando las decisiones de las empresas o instituciones, encaminadas a mejorar la calidad de sus recursos humanos o productivos (incluida la IyD), se dirigen a incorporar inversiones de capital (físico, humano o de IyD) se produce este efecto derrame (*spillover effect*), que en palabras más simples son el empuje inicial que contagia la expansión de las actividades científico tecnológicas entre los actores del Sistema Norteamericano de Innovación (SNI).

Una vez que la empresa en cuestión demuestra que estas inversiones le generan crecimiento, se crea el entorno donde las empresas o instituciones que compiten con ella se ven beneficiadas y amplían el efecto derrame al apropiarse de las mejoras en la empresa innovadora.⁹ El problema es el traslado de la teoría a la práctica, de la

⁸ National Science Board (2012). Science and Engineering Indicators 2012. En <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c4/c4s8.htm>

⁹ De acuerdo con la corriente evolucionista del cambio tecnológico, en el *modelo de derrame*, el crecimiento se presenta mediante 1) la incorporación de capital físico (donde el nuevo equipo tecnológico adquirido produce un derrame o crecimiento del aprendizaje y la experiencia en los trabajadores), 2) el aumento cualitativo del capital humano (que significa un efecto derrame amplificado al aumentar los conocimientos de la fuerza de trabajo y mejorar la productividad de la empresa y de la economía local) y, 3) la inversión en investigación y desarrollo (que aumenta el nivel de tecnología disponible para impactar en la mejora tanto de los nuevos bienes o productos finales como de los procesos de producción, lo cual incrementa

transformación de la investigación (básica y aplicada) en innovación tecnológica. Esto es particularmente cierto en el contexto de la competitividad internacional y la diversidad de nuevas áreas del conocimiento (ver Tabla 1).

TABLA 1. TECNOLOGÍAS EMERGENTES DURANTE LOS AÑOS NOVENTA.

Estados Unidos	Frente a Europa	Frente a Japón
Por delante	<ul style="list-style-type: none"> -Biotecnología -Inteligencia artificial -Ordenadores de gran capacidad -Optoelectrónica -Equipo médico 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología aeroespacial -Biotecnología -Inteligencia artificial -Tecnología de equipos lógicos -Equipo médico
Iguales	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología aeroespacial -Semiconductores avanzados -Memorias de alta densidad -Tecnología de sensores -Superconductores -Materiales avanzados -Tecnología de equipos lógicos 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de sensores -Superconductores -Ordenadores de gran capacidad -Fabricación flexible por ordenador
Por detrás	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de imágenes digitales -Fabricación flexible por ordenador 	<ul style="list-style-type: none"> -Tecnología de imágenes digitales -Semiconductores avanzados -Memorias de alta densidad -Materiales avanzados -Optoelectrónica
Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos.		

La competitividad, vinculada a la innovación, aparece en escena entonces desde los noventa. En palabras de Deborah Wince-Smith, ex presidenta del *Council on Competitiveness*, los EUA “se encuentran a si mismos ante un momento único y crucial, caracterizado por dos cambios sin precedentes. Primero, el mundo se está haciendo dramáticamente más interdependiente y competitivo y, segundo, la

la tasa de productividad de la empresa innovadora y de la economía en su conjunto). Nelson & Romer (1996), ver Bibliografía.

innovación en sí –la cual proviene y depende de generar valor agregado- está cambiando. No podemos competir en productos o servicios con bajos salarios o mercancías estandarizadas. El único camino para tener éxito en el futuro es a través de la innovación - creando los productos y servicios con alto valor agregado por los que la gente estará dispuesta a pagar en los mercados globales”.

Partiendo del hecho de que más del 30% de las exportaciones actuales de los EUA las realiza la industria de alta tecnología, esta declaración resulta muy significativa.¹⁰

Es evidente que desde esta primera década del siglo XXI la naturaleza de la Innovación ha cambiado radicalmente. Los grandes genios del pasado, como Confucio, Copérnico, Da Vinci, Graham Bell, Edison o Einstein, experimentaron su creatividad de manera aislada, esporádica. Hoy, los científicos se plantean retos personales más acotados, demasiado específicos: “la velocidad de una partícula, el genoma de una bacteria, el mecanismo que lleva al encuentro exitoso de dos neuronas en desarrollo”. Será entonces la suma de esos retos individuales la que, “en algún momento de integración genial, resuelve los retos colectivos”.¹¹

En las palabras de Herminia Pasantes, Investigadora Emérita del Instituto de Fisiología Celular: *“El reto personal de un investigador científico es parte integral de su vida. Esa pregunta que le hace a la naturaleza cada día para desentrañar parte de su secreto es su compañía permanente. Difícilmente puede apartarla de su pensamiento; y si en el laboratorio ocupa todo su tiempo, no se queda allí cuando el investigador apaga la luz y cierra la puerta. Viene con él y puede surgir en cualquier momento: en el primer semáforo, a la mitad del sueño, bajo la regadera, en la fila para entrar al cine. Y a*

¹⁰ National Science Board (2012). Science... Op. Cit.

¹¹ PASANTES, Herminia (2006). *La Ciencia: retos de hoy y siempre*. En Gaceta UNAM, México, Febrero 27, 2006, p. 11.

*veces, ese surgir inesperado viene junto con la clave para enfrentarlo y vencerlo... ”.*¹²

La innovación contemporánea se plantea retos científicos colectivos, los cuales si están más ligados al entender público: resolver las enfermedades aún incurables tales como el VIH, Alzheimer, esclerosis múltiple, etc., la nanotecnología, la biotecnología, entre otros. Sin embargo, la naturaleza intrínseca de la innovación ha cambiado debido a factores como la globalización económica, las nuevas estrategias corporativas, las políticas gubernamentales hacia la IyD y las mismas actividades científicas desarrolladas en el paradigma emergente. La innovación ahora ocurre dentro de un entorno global con gran diversidad de puntos de intersección (multi-adyacencia¹³) que implica una gran diversidad de actividades entre las empresas, los gobiernos y las instituciones académicas. La colaboración científica y tecnológica rebasa fronteras, disciplinas y organizaciones. Esto implica una tremenda competencia global donde la innovación traslada sus prioridades de la generación de productos a la de ideas creativas. Con ello, los actores de cada Sistema Nacional de Innovación deben adaptarse al nuevo entorno de competencia, donde la flexibilidad, la colaboración y la capacidad de respuesta a los cambios locales y globales, son fundamentales para el crecimiento.

Los cambios en la naturaleza de la innovación demandan empleos con nuevos y cualificados conocimientos para facilitar la comunicación, la colaboración y la decodificación misma de los saberes a través de las antiguas fronteras disciplinarias. Durante los próximos años, gran parte de los empleos demandados requerirán de una educación o

¹² Ibidem.

¹³ Como se ha comentado, los avances del conocimiento en otras épocas se realizaban mediante los esfuerzos dentro de disciplinas determinadas (química, física, biología, matemáticas), pero las actuales tendencias de la Innovación han venido desarrollando la intersección de las disciplinas científicas tradicionales. Incluso hasta se ha generado la creación de nuevas disciplinas como la nanobiología o la bioinformática. Otras disciplinas ya existentes no podrían concebirse actualmente sin la perspectiva multidisciplinaria (como los avances en la medicina moderna que integra aportes desde la biología, la física, las matemáticas, la ciencia de los materiales, ingeniería del software, etc.

entrenamiento superior y de calidad. De hecho ya han comenzado a demandarse esos espacios por parte de las empresas innovadoras.

Desde las grandes empresas como *Hewlett-Packard Co*, hasta las medianas y pequeñas como *Adobe Systems Inc.*, *Netflix* o *SanDisk Corp.*, han mudado sus actividades de manufactura y baja tecnología hacia localidades con menores costos, incluyendo lugares fuera de los EUA. Esta expansión implica la creación de nuevos trabajos con habilidades y destrezas específicas, particularmente en diseño e ingeniería. No obstante, el índice general de empleos en estas empresas del sector tecnológico ha aumentado, lo que significa que la mayor parte de dicho crecimiento se dirige a categorías de empleo creativo o estratégico para la innovación de calidad: IyD, diseño industrial y consultoría científica y técnica, entre otras. Un estudio del *Wall Street Journal* revela que los empleos en las empresas tecnológicas del *Silicon Valley* tuvieron un crecimiento del 4% entre 2002 y 2005; destacando los incrementos en servicios innovativos y en manufactura de componentes electrónicos (aunque rubros como manufactura de equipos y semiconductores presentó índices de desempleo en la región). Particularmente se reporta un incremento del empleo en el rubro denominado ‘diseño, ingeniería y ciencia’. De acuerdo al estudio, dicho sector incrementa su participación regional no solo en el *Silicon Valley* (14%), sino también se reporta en Austin, Texas (9.3), en Seattle (8.7), y en San Diego (8.3). Es evidente que esta demanda laboral es producto de la flexibilización presentada en las empresas, al desarrollar una mayor creatividad en los productos derivados de los procesos en la tecnología incremental.¹⁴

Se ha creado un nuevo perfil de competencia donde la industria demanda gente con mayor nivel y calidad educativa. Personas competentes, profesionales, con destrezas, ingenieros creativos,

¹⁴ Wall Street Journal (2006) “Market is hot for High-Skilled in Silicon Valley”. Reporte, en www.athenaalliance.org/weblog/archives/2006/02

académicos e investigadores, tanto especialistas como científicos con una perspectiva integral.¹⁵

Observando estas tendencias en la realidad, la reflexión muestra una clara tendencia hacia una ‘economía del conocimiento’ donde el capital intangible está ganando terreno en el valor de los productos derivados de la innovación. Como sabemos, el capital intangible es aquel se basa en el conocimiento y se refleja en el valor de los productos en el mercado. En el reporte de la *National Innovation Initiative* (NII) se considera un muy importante crecimiento del factor intangible basado en el conocimiento cualitativo: respecto al valor total de las innovaciones en el mercado, el estudio señala que para 1982 el factor intangible representaba el 38%, para 1992 el 62% y para 2002 el 82% (dejando tan solo el 18% al capital tangible- equipo, maquinaria, infraestructura, manufactura de bajo salario, etc).¹⁶ Dicha intangibilidad queda como un riesgo en tanto los países en desarrollo no aprendan a valorar las actividades de investigación y desarrollo tecnológico.

4. Innovación dentro de la sociedad del conocimiento.

Examinando esta ‘nueva economía’, es claro que la misma tecnología creada por la sociedad, ahora impacta a su creadora. En el viejo paradigma se hablaba de habilidades, trabajo individual, preservación laboral, monopolios, lo nacional, etc; hoy hablamos de aprendizaje significativo, trabajo en equipo, movilidad laboral, competencia, lo global, etc.

Las decisiones entre competencia y cooperación entre las empresas se tornan difíciles y complejas ante estas nuevas tendencias. Respecto a la inversión industrial en IyD, aunque las grandes compañías invierten

¹⁵ Un llamado particular se hace a los políticos encargados de tomar las decisiones que afectan al entorno innovativo; ellos pueden facilitar u obstruir la creación y difusión de nuevo conocimiento e innovaciones. Los EUA se han caracterizado por ejecutar una política científico tecnológica que ha impactado tanto a su nación como a la sociedad global.

¹⁶ *Council on Competitiveness* (2004). **National Innovation Initiative Report**, INNOVATEAMERICA, www.compete.org, p. 37.

las tres cuartas partes del total, sus prioridades se han enfocado al corto plazo caracterizado por la generación de tecnologías ‘incrementales’ más que ‘radicales’. Se cita a Branscomb¹⁷ quien estima que solo el 8% de la inversión de las grandes firmas va hacia innovación ‘radical’. Así, mientras las grandes empresas se enfocan más en el rediseño, el mejoramiento, la calidad o la reducción de costos de productos ya existentes, las empresas menores parecen ser las indicadas a invertir en *innovaciones radicales*.

Dentro de este nuevo entorno innovativo las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), por ejemplo, presentan características diferenciadas respecto a las grandes empresas. El citado Reporte de la Iniciativa Nacional de Innovación (NII) indica que las PYMES: -mantienen vínculos más cercanos con la investigación científica, lo cual es muy importante en cuestiones técnicas; -aparecen casi el doble de patentes registradas por las PYMES anualmente; -son más efectivas en la producción de valor agregado en las innovaciones tecnológicas de áreas específicas; -responden con mayor flexibilidad a las necesidades del cliente. Las ventajas de las empresas menores se complementan con la experiencia, la visión y el trabajo en proyectos extensos de las grandes firmas.

Hablamos de un nuevo entorno de competencia e interdependencia donde las compañías menores pueden crecer muy rápidamente, al igual que las grandes podrían colapsar. Retomando el Reporte de la NII, durante 1950 se crearon 100 mil nuevas empresas en los EUA, en tanto para el 2000 se generaron 8 veces más, este dato es altamente significativo. En definitiva, el espíritu empresarial (destacado por teóricos desde Say hasta Shumpeter) sigue siendo una fortaleza fundamental en la sociedad norteamericana. Eso facilita que empresas, gobiernos e instituciones académicas de investigación tengan actividades de colaboración constante a través de infinidad de proyectos.

¹⁷ BRANSCOMB, Lewis & KELLER, James (1998). **Investing in innovation**. MIT Press.

Este panorama otorga a las empresas innovadoras, grandes y pequeñas, tener una función primordial y complementaria. Ciertamente, la producción científica *intramuros* fue incorporada por las empresas y ha sido una variable endógena al sistema capitalista desde la segunda mitad del siglo XIX. Pero mientras hace un siglo cada empresa apropiaba su propio ‘monopolio del conocimiento’, hoy en día esto sería impensable ante el paradigma emergente.

Conclusiones

El legado de la corriente evolucionista nos proporciona claves para comprender el entorno de la innovación contemporánea. Hoy en día, cada gran corporación depende enormemente de los vínculos del entorno innovativo. Se apoya en cientos de proyectos de colaboración con PYMES o centros de investigación, recurriendo a empresas menores o universidades para localizar investigación básica y aplicada en sus ramas específicas. Una vez seleccionada alguna tecnología potencial recurren a comprar la patente o compran la pequeña empresa en cuestión. También hacen uso de subcontrataciones dispersas en el mundo global para mejorar o desarrollar innovaciones. Esto explica en buena medida que los productos y servicios con los que convivimos en nuestra vida cotidiana tengan una increíble serie de actividades innovadoras previas. En una perspectiva convencional se afirmarían que es la empresa la que se encarga de conducir todo el proceso de innovación, limitando la acción del gobierno a sus acciones de apoyo a la infraestructura y la normatividad. Esto sería en alto grado impreciso como hemos analizado.

No se debe desestimar la función del gobierno respecto a las actividades en CyT. No solo hay que reconocer su papel histórico de integrador del sistema o de policía del entorno innovativo, debemos comprender que en este inicio del siglo XXI, el gobierno de los EUA (como el de todo país industrializado) se encuentra íntimamente ligado a los procesos de innovación; tanto en inversión, realización, coordinación, promotor, oferente y demandante de tecnología y de

empleos relacionados con las actividades de Investigación y Desarrollo Tecnológico. El gobierno mismo compite con el sector privado en algunos servicios específicos, además de que estimula el trabajo cualitativo de un bajo costo (inicial). Pero sobretodo, es el único capaz de generar una política científica y tecnológica macro e integral, dándole rumbo y misión a la inserción de esta política en la economía, beneficiaria directa de la capacidad innovadora.

Así mismo, es importante hacer un llamado a realizar investigaciones más profundas del papel que también juegan las universidades y centros que realizan investigación. Debemos recordar que buena parte de las tecnologías que utilizamos de manera cotidiana, algún día solo fueron meras ideas de científicos y tecnólogos que laboraban en estos espacios: biotecnología, cultivos híbridos, diseño de medicamentos, la penicilina y diversos antibióticos, la resonancia magnética, el procesamiento digital (utilizado p.e. para comunicaciones, CDs o la exploración de petróleo), la Frecuencia Modulada (FM), el rayo laser, la inteligencia artificial, el procesador de palabras y el de imágenes, la energía nuclear, la nanotecnología, por mencionar algunas.

Otro tópico igualmente yugular dentro del mundo globalizado representa el riesgo de una excesiva concentración de las actividades científico tecnológicas de frontera en unos pocos países. Brecha que numerosos estudios analizan y que resulta fundamental para el desarrollo.

Finalmente, queremos referirnos a la visión neoliberal de la competencia; donde el mundo de la reingeniería empresarial vincula la competencia con la rentabilidad y la competitividad, todas reflejadas en el mercado y los retornos económicos generados por la innovación. Sin embargo, también consideramos la existencia de *destrezas intelectuales* (capacidad humana de entender y crear) más allá de la ‘obligada’ necesidad de ponerlos ante el lente de compararnos con otros competidores, más allá del mercado y del beneficio económico abundante. En este sentido, tanto el gobierno como las universidades continúan teniendo un papel fundamental para

el sentido colectivo, social, que muchas veces se pone en jaque por la vorágine económica. La *excelencia* empresarial o académica es un mito o una bandera que tarde o temprano frenará a la innovación; si realmente existiera y se alcanzara, entonces irremediablemente desaparecerían las posibilidades de mejorar.

Referencias

- AIP (2016). Report: U.S. Global Lead in R&D at Risk as China Rises. American Institute of Physics, Febrero 1, 2016. Disponible en: www.aip.org/fyi/2016/report-us-global-lead-rd-risk-china-rises
- AGMON, Tamir & VON GLINOW, Mary Ann (1991). **Technology Transfer in International Business**, Oxford University Press.
- BM. Indicadores en Ciencia y Tecnología. Banco Mundial 2016. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/tema/ciencia-y-tecnologia>
- BECK, Ulrich (2008). **¿Qué es la Globalización?** Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica.
- BERDAHL, Robert, President, Association of American Universities, “Renewing the Partnership, “A presentation to the National Academy’s Board on Higher Education and Work Force. November 16, 2009.p.11.disponible en: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41895.pdf>
- BRACZYK, Hans (et.al., 1998). **Regional Innovation Systems**. UCL Press.
- BRANSCOMB, Lewis & KELLER, James (1998). **Investing in innovation**. MIT Press.
- CERVANTES, Mario (2004). *Scientists and engineers. Crisis, what crisis?* En *OECD Observer*, www.oecdobserver.org
- *Council on Competitiveness* (2004). **National Innovation Initiative Report**, INNOVATEAMERICA, www.compete.org
- CSIS (2003). **Spectrum Management for the 21st Century**. Washington D.C., Reporte del Center for Strategic and International Studies, Octubre.
- ESPRIT, *Proyecto Estratégico Europeo de Investigación y Desarrollo en Tecnología de la Información*, Comisión de las Comunidades Europeas, 1993

- ETZKOWITZ, Henry (1994). *Technology centers and industrial policy: the emergence of the interventionist state in the USA*, en *Science and Public Policy*, Vol.21, Núm.2, Abril, pp.79-87.
- EVERETT, Rogers & VALENTE, Thomas (1992). *Technology Transfer in High-Technology Industries*. En **The environment of technology transfer**. Pinter Publishers.
- FREEMAN, Christopher (1997). *The 'national system of innovation' in historical perspective*. En Archibugi, D. & Michie, J. (Eds.) **Technology, globalisation and economic performance**. Cambridge University Press.
- FREEMAN, Richard (2005). *Does Globalization of the Scientific/Engineering Workforce Threaten U.S. Economic Leadership?* NBER Working Paper, no. 11457, Julio. www.nber.org/papers/w11457
- MOWERY, David & ROSENBERG, Nathan (1989). **Technology. and the Pursuit of Economic growth**. Cambridge University Press
- National Science Board (2012). Science and Engineering Indicators 2012. En <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c4/c4s8.htm>
- NELSON, Richard & ROMER, Paul (1996). *Science, Economic Growth, and Public Policy*. En Smith, Bruce & Barfield, Claude (Eds.) **Technology, R&D and the economy** Virginia, The Brookings Institution and American Enterprise, Institute for public policy research, pp 49-74.
- NIST. U.S. R&D policy for competitiveness; sector study: aircraft. En http://www.nii.nist.gov/pubs/coc_rd/apdx_air.html
- RUBIO, Luis, y BAZ, Verónica (2005). *El poder de la competitividad*. México: FCE, CIDAC.
- SAXENIAN, Annalee (2000). **Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128**. Harvard University Press.
- Wall Street Journal (2006) “Market is hot for High-Skilled in Silicon Valley”. Reporte, en www.athenaalliance.org/weblog/archives/2006/02

Recibido: Noviembre 2015

Aceptado: Diciembre 2015

Los Nobel

*El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etc.*¹, Douglas C. North y Roger LeRoy Miller

Darío Ibarra Zavala²

El reciente fallecimiento de Douglass Cecil North, (en noviembre de 2015) es un buen pretexto para analizar parte de su obra, no sólo por haber recibido el Premio Nobel de Economía en 1993, sino por su labor como historiador y como cofundador del llamado neo institucionalismo.

En la mayoría de los planes de estudio de Economía, desde licenciatura hasta doctorado, la Historia ha reducido su papel en la formación de los economistas. En palabras de un economista de origen coreano, que ha hecho su nombre al amparo de la Historia Económica, Ha-Joon Chan (2014) “la Historia es vista, en el mejor de los casos, como un distractor para los estudiantes de economía”. Sin embargo, esta visión, donde la historia o la historia del pensamiento económica importan poco, en realidad es nueva, por lo menos en

¹ *The economics of public issues* (1971). Harper and Row. New York, USA.

² Profesor de tiempo completo de la Unidad Académica Profesional Nezahualcóyotl, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM) y Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

términos de la existencia de la Economía como ciencia o campo de estudio. Un reconocido economista marxista, Oskar Lange (1966), en una de sus obras más conocidas, *Economía Política I*, sostenía que en realidad no debemos hablar de Economía, sino de Ciencias Económicas, donde se encuentran al mismo nivel la historia, los métodos cuantitativos y la propia teoría económica. La reflexión vale la pena porque contemporáneamente la Economía se ha convertido en un campo de estudio que aparenta estar más cerca de la ingeniería que de las Ciencias Sociales, para percatarse de ello, basta revisar cualquier libro de texto de Microeconomía o Macroeconomía avanzados para darse cuenta de que no sólo son totalmente matemáticos y anti empíricos, sino que el contexto histórico e institucional no importan.

Un reconocido profesor de Historia Económica en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), (Temin, 2013), reconoce que la Historia Económica se encuentra en decadencia en su internacionalmente reconocida institución, y que es poco probable que pueda resurgir.

En tal contexto, y ante el deceso de Douglass C. North, es pertinente recordar que, a pesar de ser un fundador de la escuela neoinstitucionalista, en realidad no siempre lo fue. De hecho, en la obra reseñada en este ensayo pareciera más bien que los autores se encontraban totalmente inmersos en el pensamiento económico neoclásico, donde el comportamiento de consumidores, empresas y gobierno se pueden reducir a un mero proceso de maximización de utilidad, de ganancias o de bienestar social, según sea el caso, y donde el contexto institucional e histórico no importan.

La lectura de *Economics of public issues*, recuerda textos como *Freakonomics* de Levitt y Dubner (2005) o *Economía de la vida cotidiana*, del también premio nobel Gary Becker (2002), pues en la obra se hace un análisis del comportamiento de los agentes económicos desde lo que pretende ser un análisis totalmente científico y sin sesgos ideológicos. Un primer análisis se centra en la

“sobrepoblación”, donde su conclusión es que los hijos se pueden estudiar como bienes de consumo o bienes de inversión, dependiendo de la capacidad económica de los padres. Llama la atención que ni North, ni al parecer el coautor Roger LeRoy Miller, tomen en consideración el mandato genético que lleva a todos los seres humanos a reproducirnos. Algo semejante ocurre con su análisis económico sobre el aborto, donde la discusión se reduce a costos de atención médica, competencia entre médicos certificados o clandestinos y no como un problema de salud pública.

Los autores abordan también el tema de las drogas, en lo que ellos llaman los “efectos económicos de la euforia”. El análisis se centra en los costos para consumidores y productores por la producción y consumo de bienes que deben ser producidos en la clandestinidad y de dudosa calidad. Su conclusión, al igual que en el caso de la prostitución, es que los costos impuestos a la sociedad como consecuencia de la prohibición son mayores que los beneficios. La prescripción de política económica es obvia tanto las drogas como la prostitución: deberían ser mercados legales.

El análisis también llega al caso de las rentas congeladas y los efectos distributivos de las mismas. La conclusión es simple: los precios máximos no benefician al dueño de la vivienda, sino al inquilino, que puede a su vez rentar un espacio que no es suyo y con ello generar una renta económica que en realidad le pertenecería al dueño del inmueble.

El análisis económico de la usura sostiene que “nadie estaría dispuesto a deshacerse de su propio dinero por algún tiempo, a menos que le pagara”. En estos términos, el cobro de intereses debería ser visto como algo normal. Sin embargo, los autores fallan en considerar que algunas sociedades, como la del Islam, perciben el crédito con intereses como una acción pecaminosa y mal vista ante los ojos de Dios. Es verdad que la Economía se encuentra lejos de la Teología, pero las creencias humanas definitivamente determinan el comportamiento de los individuos, por lo que no podemos reducirlos solamente a meros agentes económicos maximizadores de utilidad.

En ocasiones la sociedad que parecen describir es una en la que aquellos que producen más dinero son lo que deberían seguir haciéndolo y omitir acciones que no se traduzcan en mayor productividad. Tal es el caso del análisis del servicio militar obligatorio, pues el argumento de fondo es que las personas más productivas deben ser distraídos de sus actividades para dedicarse temporalmente al ejercicio de las armas. Olvidan por completo que las leyes deben, idealmente, ser iguales para todos independientemente de su condición social o económica. En su análisis lo reducen todo a la mera ganancia económica.

Otro tema abordado en el libro es el de los bienes libres o públicos, lo que de modo por demás natural conduce al caso de la “tragedia de los comunes” lo que no tiene dueño, es de todos, por lo tanto, se presenta una situación de sobreexplotación del recurso. En el mismo tema se aborda el caso de un bien que se produce de manera privada, pero cuyo consumo de un individuo no excluye el consumo de otros, tal es el caso de la señal de televisión gratuita y la competencia generada entre televisoras de paga y salas de cine. La controversia entre diversos mercados es simple: se puede reducir a una discusión sobre acaparamiento de mercados, así la TV de paga se opondría a la gratuita y la industria del cine a ambas. Al respecto vale señalar que se arroja luz para entender el comportamiento de algunas industrias.

Un tema que vale la pena rescatar es la mención, indudablemente de manera temprana toda vez que la obra original se escribió en 1971, de la evaluación social de proyectos, donde se pretende capturar los beneficios y costos sociales de las obras públicas y privadas, para, a partir de dicho análisis, tomar mejores decisiones de política pública. Este es un tema que definitivamente no ha permeado totalmente en nuestras economías, por lo menos no de manera local, pues en México los proyectos federales deben pasar por dicho análisis costo-beneficio, no así los proyectos estatales o municipales. Rescatar este tipo de análisis definitivamente puede ayudar a tomar mejores decisiones como sociedad.

Casi al final de la obra los autores vuelven a hablar sobre población, ahora haciendo referencia a Thomas Malthus. En su discusión parecen tener una fe ciega en el mercado y en el cambio tecnológico. A su favor se encuentran los hechos de que no se había publicado el conocido estudio *Los límites del crecimiento*, del club de Roma y bajo la coordinación de Meadows, et al. (1972) y que, aunque los problemas ecológicos se encontraban en ciernes, el calentamiento global no era un verdadero tema que se discutiera públicamente.

El análisis de la prevención del crimen también se analiza desde la perspectiva marginalista, donde cada dólar gastado en seguridad pública implica que el mismo dólar se deja de utilizar en otros servicios públicos como salud o educación. A la vez, se estudia la probabilidad de ser capturado por cometer algún delito contra el potencial beneficio de cometerlo. Bajo esta óptica, en definitiva el *homo economicus* neoclásico sigue presente, y es incapaz de vivir civilizadamente. Muy probablemente se parte del análisis de una sociedad como la norteamericana, pero muy lejos de otra como la europea.

Tanto en el análisis de la educación como en servidumbre se puede deducir que la opinión de los autores, en el sentido de que un individuo no pueda vender su fuerza de trabajo por adelantado, por ejemplo, a través de algún crédito bancario para estudiar en la universidad a cambio de la promesa de trabajar en la instancia acreedora hasta pagar el adeudo, no es sino una imperfección del mercado de trabajo. Pareciera que el mercado debe ser el mecanismo a través del cual la población debe estudiar y capacitarse, dejando fuera totalmente la presencia del Estado, cuya intervención en la proveeduría de educación y salud permite tener mejores sociedades: menos violentas y más saludables.

En el análisis de la percepción salarial los autores enfatizan el caso donde hay rentas de parte de personas con amplio reconocimiento y cuya sola presencia implica una audiencia enorme, tal es el caso de músicos famosos, deportistas o académicos con renombre mundial. Sin embargo, bajo su óptica, el principal elemento que permite tener

mejor nivel de ingreso es la escolaridad. No consideran el poder de negociación de los patrones ante los trabajadores ni el conjunto de redes sociales, formales e informales, con los que cuentan los trabajadores al momento de incorporarse al mercado laboral. Bajo la óptica de los autores, lo anterior es poco relevante, pues el mercado se encargará de difundir la información necesaria a los potenciales empleadores.

El último punto que resulta interesante analizar es el de la intervención pública en la repartición de pan o alimentos, así como en los programas de asistencia pública. Bajo la óptica, enteramente neoclásica, la intervención del gobierno no sólo distorsiona los mercados, sino que provoca redistribuciones del ingreso perversas que terminan empeorando la situación económica de aquellos a los que se pretendía mejorar. La necia realidad ha demostrado, no en Estados Unidos y/o México, sino en el mundo, que la aplicación a ultranza de políticas económicas extremas donde el mercado se encarga de asignar todos los recursos, ha tenido resultados desastrosos. El mayor desastre es, tal vez, la crisis económica que vivimos en 2008, y que no se ha conjurado por completo en el mundo.

Douglass C. North fue galardonado por su obra general, pero particularmente por su trabajo en la formación del neoinstitucionalismo y estudios en Historia Económica. Por ello es que el libro que analizamos falla en lo que le dio fama internacional a uno de los autores, y no sólo eso, pareciera que, al momento de escribirlo, el autor aún no valoraba ni el papel de la Historia ni de las instituciones en la Economía. Posiblemente se trataba de un joven North que se encontraba todavía deslumbrado por el atractivo de la Economía Neoclásica y que no había vivido la aplicación a ultranza de dicho modelo económico ni en Estados Unidos ni Europa, mientras que en Chile tendrían que transcurrir algunos años más para que los “Chicago Boys” realizaran el dramático experimento de Economía de mercado extremo que, si bien después de algunos años parece tener

resultados importantes en términos de crecimiento económico, tuvo un costo social enorme en términos de vidas humanas y de crisis económica en los años inmediatos posteriores a la aplicación de dichas políticas económicas.

Es necesario revisar la obra del Douglass C. North maduro para descubrir que, al paso del tiempo, descubriría que tanto el contexto institucional como el histórico, importan.

Referencias

- Chang, Ha-Joon. 2014. *Economics: the user's guide*. Blumsbury Press. New York.
- Gary. S. Becker. 2002. *La economía cotidiana*. Planeta. México.
- Lange, Oskar. 1966. *Economía política*. Fondo de Cultura Económica. México, D. F.
- Levitt y Dubner. 2005. *Freakonomics*. Ediciones B. Madrid.
- Meadows, et al. 1972. Los límites del crecimiento: informe al Club de Roma sobre el predicamento de la Humanidad. Fondo de Cultura Económica, México, D. F.
- North, D. y LeRoy. 1976. *El análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etc.* Fondo de Cultura Económica, México.
- Temin, Peter. 2013. *The Rise and Fall of Economic History at MIT* Working Paper 13-11 June 5, 2013. MIT.

Criterios editoriales

Debate Económico es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico a la que se suscriba el autor.

El objetivo general de la revista es: Difundir resultados de investigación originales con carácter económico, siempre que estos cumplan con un rigor metodológico, partiendo de la premisa de no rechazar artículos en base a prejuicios teóricos o ideológicos de parte del comité dictaminador.

Lineamientos generales

1. Debate Económico, es un órgano de difusión económico de Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C. (LAES, A.C.), y cuenta con mecanismos autónomos de publicación, así como un Comité Editorial.
2. El contenido de la revista está formado por las siguientes secciones:
 - **Coyuntura económica:** es una sección que rescata temas económicos relevantes de actualidad.
 - **Artículos:** Aparecerán resultados de investigaciones que contengan rigor metodológico y que aporten elementos para el debate teórico y empírico de la Economía como ciencia.
 - **Notas:** Esta sección será de carácter eventual; en ella aparecerán resultados de alguna investigación que no incorpore el mismo rigor metodológico de un artículo, pero que sea capaz de profundizar en la discusión de algún fenómeno en particular.
 - **Los clásicos o los nobel:** Es una sección permanente que rescata las aportaciones de economistas destacados en la historia del pensamiento económico, así como de aquellos que han sido galardonados con el premio nobel de esta disciplina.
 - **Normas para la recepción de originales:** Es una sección permanente donde se encontrarán los criterios para que sea publicado un trabajo.
3. Los artículos publicados en **Debate Económico** deberán ser inéditos y primordialmente resultado de investigaciones que aporten nuevos elementos al debate teórico-empírico de la economía en general.

Los trabajos publicados serán sometidos a un proceso de arbitraje a doble ciego de por lo menos 2 especialistas en el tema abordado. Si se

presenta empate en ambos dictámenes, el trabajo será revisado por un tercer árbitro, cuyo fallo será inapelable.

Todos los trabajos al momento de ser enviados a la Dirección Editorial de *Debate Económico* deberán venir acompañados de una carta donde el autor manifieste que el documento no ha sido publicado, ni está en vías de publicación en algún otro espacio de difusión nacional o internacional.

4. Aunque el idioma de publicación oficial es el español, se aceptan trabajos escritos en inglés. La revista se reserva el derecho de traducir al español las colaboraciones en el caso que así lo ameriten.
5. El resultado del arbitraje podrá ser de 3 formas:
 - Aceptado
 - Pendiente con modificaciones sugeridas
 - Rechazado

Un trabajo será publicado siempre que existan al menos dos dictámenes positivos.

6. Los documentos originales deberán ser enviados al director de la Revista, Mtro. Miguel Cervantes Jiménez, al correo mcervantesjimenez@hotmail.com o miguelc@economia.unam.mx

Lineamientos particulares

1. El autor deberá enviar el original usando formato en Word 2010 tamaño carta, márgenes de 2 cm, párrafo a 1.5 espacios, en fuente Times New Roman de 12 puntos, debidamente alineado y justificado. Si se incluyen formulas, ecuaciones o algún lenguaje matemático, estos se enviarán completos. En el caso de cuadros y gráficas deberán estar insertas en el texto como imagen, éstas deberán estar debidamente ordenadas y se enviará en archivo aparte en una hoja de cálculo (Excel).
2. Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión no mayor a de 25 cuartillas (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas.
3. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono

y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

4. Todos los trabajos presentarán al final una sección de bibliografía, la cual estará ordenada alfabéticamente en relación al apellido del autor, o si se trata de una institución con el nombre de la misma; además deberán ser separadas por viñetas. Las referencias bibliográficas deberán estar presentadas en formato Harvard. Algunos ejemplos son los siguientes:

- Las referencias dentro del texto deberán presentar la siguiente forma: entre paréntesis el apellido del autor, el año de publicación de la obra y el número o números de las páginas, ejemplo:
(Keynes, 1936: 45)

- En los casos que sean más de dos autores se incluirá la abreviatura *et al.* (del latín, “y otros”), ejemplo:

(Krugman, Obstfeld, *et al.*, 2006: 132)

- En la bibliografía, al final del trabajo deberá incluirse la ficha completa. Si dos o más obras de un mismo autor se editaron el mismo año, deberán ser distinguidas por las letras en: a, b , c...z, por ejemplo:

(López, 2010a: 56)

- La bibliografía de libros se presentará de la siguiente manera:
 - a) El autor o autores, iniciando por apellido y nombre completo
 - b) Entre paréntesis el año de publicación
 - c) Entre corchetes el año de publicación original (si lo hubiere)
 - d) Título de la obra en cursiva
 - e) El volumen/tomo (si lo hubiera)
 - f) Lugar
 - g) Editorial

Ejemplo:

Keynes, John Maynard (1999) [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica

- Si se trata de un artículo de revista se seguirá el siguiente orden:

- a) Apellido del autor, nombre completo
- b) Entre paréntesis, año de publicación de la revista
- c) Título del artículo entre comillas
- d) Título de la revista en cursivas.
- e) Volumen y número de la revista,
- f) Lugar
- g) Páginas

Ejemplo:

Wallerstein, E., (1995) “¿*El fin de qué modernidad?*” en Sociológica. Año 10, número 27, Actores, clases y movimientos sociales I. Enero-abril 1995, pp. 13-3

- Si se trata de recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro o revista. Incluir la fecha de publicación electrónica, y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica < >, antecedida de la frase *disponible en*. Por ejemplo:

INEGI (2010), “Censo de Población y Vivienda”, 10 de enero 2010 (consultado el 12 de junio de 2011), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/external/cpv/086>.

5. El empleo de la bibliografía debe ser homogéneo a lo largo de todo el texto
6. Al utilizar por primera vez una sigla o abreviatura se mostrará su equivalencia completa y a continuación entre paréntesis, la sigla o abreviatura que se utilizará en adelante.
7. El cumplimiento de estas normas es indispensable. Los trabajos serán sometidos a un proceso de corrección de estilo, no obstante se sugiere que los autores entreguen una versión con al menos una revisión. La publicación de los trabajos estará sujeta a disponibilidad en cada número. En ningún caso se devolverán los originales a los autores, ni se generará responsabilidad alguna para la revista.
8. Cualquier situación no prevista en estos criterios de publicación, serán resueltas por el Comité Editorial.

Normas de Publicación: *DEBATE ECONÓMICO*

La revista *Debate Económico* es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido particularmente económico, sin importar la escuela o pensamiento económico. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en *Debate Económico* deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección rova_35@yahoo.com.mx. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 30 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitiendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.



Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en Debate Económico son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Debate Económico se encuentra indexada ante Latindex y CLASE.

Más contenidos



DebateEconomico12