

CARTA ECONÓMICA Regional

nueva época

año 22 | núm. 106 | vol. 2 | ISSN 0187-7674 | septiembre-diciembre 2010



*Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara | México*

Año 22 || Núm. 106 || septiembre-diciembre de 2010 || Nueva época. Carta Económica Regional es una publicación cuatrimestral del Departamento de Estudios Regionales-Ineser auspiciada por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Los trabajos firmados son responsabilidad de sus autores y no representan necesariamente una posición oficial del Departamento. Se permite la reproducción del material siempre y cuando se cite la fuente. Distribución y suscripciones: Departamento de Estudios Regionales-Ineser, Periférico Norte 799, Módulo M, segundo nivel, Núcleo Los Belenes, apartado postal 2-43, Guadalajara, Jalisco. cp 45100, Zapopan, Jalisco, México. Teléfono y fax: (+52 33) 3770 3404, extensiones 25229 y 25276. Correos electrónicos: revista.cartaeconomica@gmail.com, yunuencm@cucea.udg.mx. Dirección web: <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/>. Precio por ejemplar: 75 pesos. Tiraje de 1,000 ejemplares. Certificado de licitud de contenido núm. 3224. Certificado de licitud de título 3929. ISSN 0187-7674. Número de reserva de la Secretaría de Educación Pública: 04-2003-032710190100-102.

Universidad de Guadalajara

Marco Antonio Cortés Guardado
Rector General

Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector Ejecutivo

Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas

Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector

Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Salvador Carrillo Regalado
Jefe del Departamento de Estudios Regionales INESER

Carta Económica Regional

Jesús Arroyo Alejandre
Fundador

Ana Rosa Moreno Pérez
Director

María Elena Peyro Beltrán
Editora

Yunuén Castillo Moya
Diseño y Logística

Daniel Sandoval Izarrarás
Web

Carolina Ávila Escobedo
Asistente de edición

Consejo editorial

José Carlos Alba Vega (El Coegio de México, México)
Catalina Banko (Universidad Central de Venezuela, Venezuela)
Rosio Barajas Escamilla (Colegio de la Frontera Norte, México)
Gerhard Braun (Universidad Libre de Berlín, Alemania)
José Luis Calva (Universidad Nacional Autónoma de México, México)
Alejandro I. Canales (Universidad de Guadalajara, México)
Victor M. Castillo Girón (Universidad de Guadalajara, México)
Enrique de la Garza Toledo (Universidad Autónoma Metropolitana-1, México)
Boris Graizbord (El Coegio de México, México)
Pálné Kovács Ilona (Instituto Transdanubiano de Investigación, Hungría)
Reinhard Liehr (Universidad Libre de Berlín, Alemania)
Stephen D. Morris (University of South Alabama, EUA)
Jean Papail (IRD, Francia)
Ignacio Román Morales (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente, México)
Iwona Sagan (Universidad de Gdansk, Polonia)
James W. Scott (University of Joensuu, Finlandia)
Alejandro Tortolero Villaseñor (Universidad Autónoma Metropolitana-1, México)
Kurt Unger (Centro de Investigación y Docencia Económicas, México)
Ofelia Woo Morales (Universidad de Guadalajara, México)

Comité editorial

Margarita Calleja Pinedo
Salvador Carrillo Regalado
Rosario Cota Yáñez
Rubén Chavarín Rodríguez
Humberto González Chávez
Adrián de León Arias
Antonio Sánchez Bernal
Basilio Verduzco Chávez

CARTA ECONOMICA Regional

Los artículos de la Carta Económica Regional aparecen listados y/o resumidos en:
Public Affairs Information Service (país),
Gale Group-Banco de Datos Hemerográficos Multidisciplinarios,
Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades (Clase),
Sistema Regional de Información en Línea para Revistas en América Latina, El Caribe, España y Portugal (Latindex) y
Estudios Latinoamericanos (LatAm-Studies).

Editorial.....5

Artículos

TLCAN, agricultura y pobreza en México: ¿el dinamismo del cultivo de frutas y hortalizas frescas ha contribuido a disminuir la pobreza rural?.....9-41
ADRIÁN DE LEÓN ARIAS

Desempeño legislativo en Jalisco. Un análisis de eficiencia presupuestal.....43-64
ANGELINA HERNÁNDEZ PÉREZ Y ALBERTICO FRÍAS SÁNCHEZ

Emprendimiento social y desarrollo regional: dos vertientes de análisis para abordar el caso de Bioplaneta.....65-85
MARÍA DE LOURDES CÁRCAMO SOLÍS

Actores e instituciones en Ocotlán, Jalisco. Un boceto socio-político del territorio.....87-108
ALBERTO ARELLANO RÍOS
ERIKA PATRICIA CÁRDENAS GÓMEZ

Comportamiento de las relaciones económicas entre México y Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica.....109-134
SALVADOR CARRILLO REGALADO, TAKU OKABE
Y ANTONIO MACKINTOSH RAMÍREZ

RESEÑA

Las montañas como regiones: la Sierra de El Cuale.....135-138
ALFONSO ALARCÓN

Editorial

En este número de la revista el lector encontrará interesantes investigaciones sobre algunas de las relaciones que actualmente marcan la pauta en el análisis económico regional. En un contexto nacional y para regiones específicas, los primeros cuatro artículos tratan temas relativos a comercio internacional y pobreza, poder legislativo y eficiencia presupuestal, emprendimiento social y desarrollo regional, así como sobre poder local y región. En tanto que en un entorno internacional, el último artículo analiza la región económica conformada por México y Japón, teniendo como eje de estudio la relación entre comercio y cooperación.

En estos trabajos se percibe como común denominador la búsqueda de cambios sostenidos que tengan como finalidad última el progreso permanente de la región de estudio, el territorio, la localidad, la comunidad o los individuos residentes en ella. En algunos casos los hallazgos de investigación son positivos, pero en general coinciden en que aún falta por recorrer un largo camino para vincular estrechamente diferentes procesos de crecimiento económico con el desarrollo regional esperado.

En el artículo "TLCAN, agricultura y pobreza en México: ¿el dinamismo del cultivo de frutas y hortalizas frescas ha contribuido a disminuir la pobreza rural?" el doctor Adrián de León Arias parte del hecho de que en años recientes se ha identificado el cultivo y la exportación de frutas y hortalizas frescas (FHF) como una de las actividades "ganadoras" en México bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por ello en su investigación explora, con información a escala estatal, si podría identificarse una asociación entre el cultivo de FHF con bajos niveles de pobreza rural a través del país para el periodo de 1990 a 2000. Esta investigación es particularmente relevante ya que la mayoría de los estudios sobre pobreza rural se han enfocado en los productores de maíz. Este estudio, por primera vez en la literatura, explora a través de técnicas econométricas la posible relación inversa entre la producción de FHF y la pobreza rural.

En el año de 2007 se inició una reforma hacendaria en México, que incluía la evaluación del desempeño con el propósito de mejorar la calidad del gasto público en todos los órdenes de gobierno. Las legislaturas de los estados forman parte de las instituciones de gobierno que más han manifestado una grave pérdida de legitimidad y, por lo tanto, constituyen los entes públicos de mayor prioridad para evaluar su eficiencia presupuestal. Por ello Angelina Hernández Pérez y Albertico Frías Sánchez realizan un análisis bajo el título "Desempeño legislativo en Jalisco. Un análisis de eficiencia presupuestal", con el objetivo de verificar si la reforma antes mencionada tendrá los efectos esperados.

El propósito de María de Lourdes Cárcamo Solís en su artículo “Emprendimiento social y desarrollo regional: dos vertientes de análisis para abordar el caso de Bioplaneta” es analizar el rol de la organización no gubernamental Bioplaneta en la búsqueda de la actividad emprendedora y el desarrollo regional sustentable en el proceso de la conformación de cooperativas. Éstas se localizan en los estados de Oaxaca, Puebla, Veracruz, México, Campeche, Hidalgo, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas, Chiapas, Guerrero y Yucatán. Bioplaneta y las cooperativas han construido un modelo de emprendimiento social basado en proyectos productivos, generación de empleo, proyectos sobre ecoturismo y cuidado del medio ambiente, que se han traducido en la mejora de la situación socioeconómica de las comunidades locales a través del desarrollo sustentable. En su trabajo, la autora identifica que son las cooperativas las que constituirían el contrapeso para Bioplaneta y su comercializadora, ya que evitarían —a través de la toma de decisiones y la negociación (empoderamiento de las cooperativas)— el predominio de los fines de lucro de la comercializadora de Bioplaneta, porque esto podría provocar el deterioro del bienestar socioeconómico logrado por las cooperativas.

En el artículo “Actores e instituciones en Ocotlán, Jalisco. Un boceto socio-político del territorio” Alberto Arellano Ríos y Érika Patricia Cárdenas Gómez, analizan la estructura del poder local en Ocotlán, Jalisco. Los autores dan cuenta de cómo las dinámicas socioeconómicas en el territorio se manifiestan en un entramado institucional y moldean la distribución de un conjunto de actores que lo ocupan y se apropian de él. En particular se estudia a las empresas Nestlé y Celanese, así como a los empresarios muebleros de la AFAMO. La importancia de este artículo radica en realizar el que quizá sea el primer acercamiento político a esta región.

Los dos últimos artículos presentados se inscriben en un contexto internacional. Salvador Carrillo, Taku Okabe y Antonio Mackintosh escribieron sobre el “Comportamiento de las relaciones económicas entre México y Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica”. Destaca en su introducción que México es uno de los países que más acuerdos y tratados de comercio tiene firmados con otros países; sin embargo, no son aprovechados eficientemente, lo cual deriva en la permanencia de una fuerte concentración de su comercio exterior con el vecino país de los Estados Unidos de Norteamérica. Frente a esta situación se requiere no sólo de la asistencia de políticas y programas oficiales de promoción comercial para apoyar a las empresas potencialmente exportadoras, sino también de un proceso creciente de conocimiento e información sobre las dimensiones económica, cultural y jurídica de los países con los que se desea abrir el comercio, involucrando así a instituciones de investigación académica. En este sentido, el objetivo de los autores es analizar particularmente el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Ja-

pón con el fin de diagnosticar el comportamiento en distintas dimensiones (comercial, de inversión y cooperación) y así tener una idea de su aprovechamiento actual y proponer, posteriormente, una serie de actividades de investigación que emprender desde el ámbito académico.

Por último, se presenta la reseña de Alfonso Alarcón al libro del doctor Carlos Riojas, *Las montañas como regiones: la Sierra de El Cuale*, recientemente editado por la Universidad de Guadalajara. En este texto, nos dice Alarcón: “el autor nos conecta con las intersecciones indispensables que un discurso más completo sobre desarrollo debe contener, como son los aspectos geográficos e institucionales que van aparejados con él”.

Con esta compilación de artículos *Carta Económica Regional* refrenda su compromiso de contribuir a la divulgación de estudios académicos sobre los problemas que afectan al desarrollo de las regiones.

Ana Rosa Moreno Pérez
Directora

TLCAN, agricultura y pobreza en México: ¿el dinamismo del cultivo de frutas y hortalizas frescas ha contribuido a disminuir la pobreza rural?*

Adrián de León Arias

Universidad de Guadalajara. leonarias@yahoo.com

Resumen En años recientes se ha identificado el cultivo y la exportación de frutas y hortalizas frescas (FHF) como una de las actividades “ganadoras” en México bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En esta investigación se explora, con información a escala estatal, si podría identificarse una asociación entre el cultivo de FHF y bajos niveles de pobreza rural a través del país para el periodo de 1990 a 2000. Esta investigación es muy relevante porque la mayoría de los estudios sobre pobreza rural se han enfocado a los productores de maíz. Este estudio, por primera vez en la literatura, explora a través de técnicas econométricas la posible relación inversa entre la producción de FHF y la pobreza rural.

De manera general, con las limitaciones de la metodología utilizada, los resultados muestran que la asociación entre el cultivo de FHF y bajos niveles de pobreza rural en México no es estadísticamente significativa, bajo diferentes criterios de relevancia. Los factores que mantienen una asociación negativa con los bajos índices de pobreza son migración internacional e inversión pública rural, así como una relación positiva con el analfabetismo.

Al final de este artículo se discuten algunas hipótesis sobre las posibles razones que impiden identificar una clara relación entre producción de FHF y pobreza rural mediante los métodos desarrollados.

Palabras clave: México, pobreza rural, TLCAN.

* Agradezco el apoyo financiero de Latin American Trade Networks, la asistencia de investigación de María Carolina Rodríguez y Sandra Rosas, así como a la asistencia editorial de Adriana Ricalde Pérez.

NAFTA, Agriculture and Poverty in Mexico: Has Dynamics of Fruit and Fresh Vegetables Contributed to Reduce Rural Poverty?

Abstract In recent years, the export expansion in fresh fruit and vegetables (FFV) has been identified as a “winning” activity under the North American Free Trade Agreement (NAFTA). This research explores at state level the association of that expansion in FFV and low levels of rural poverty across Mexico, 1990-2000. This exploration is particularly relevant while most of studies on rural poverty have been focused on corn producers and rural poverty. In this article, for the first time in the literature, I explore the possible negative association between production of FFV and low levels of rural poverty by econometric methods.

The results, with all due limitations of the methodology, indicate that expansion of FFV could not be significantly associated to low levels of rural poverty and that poverty reduction in rural areas may be rather explained by international migration, rural public investment, and inversely with illiterate population.

In this article, I also discuss some arguments on the difficulties in identifying the relationship between FVF production and low levels of rural poverty under the methodology used in this research.

Keywords: Mexico, Rural poverty, NAFTA.

1. Presentación

En años recientes se ha identificado el cultivo y la exportación de frutas y hortalizas frescas (FHF) como una de las “actividades ganadoras” en México bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este trabajo se explora, a escala estatal, el impacto de la producción en estas actividades sobre la pobreza rural en México para el periodo 1990-2000. Esta investigación es muy relevante puesto que la producción de FHF en México ha sido considerada como una alternativa para mejorar los ingresos de las familias pobres ligadas a la producción de maíz y frijol, vía la diversificación productiva o por la demanda de mano de obra inducida por la expansión comercial de las FHF de grandes productores y otros efectos a nivel de localidad, tales como la promoción de empleos no agrícolas y el acceso a nuevas tecnologías de producción agrícola.

Este artículo contribuye al análisis de los impactos del comercio sobre la distribución del ingreso y la pobreza rural en México, tema que se ha circunscrito mayormente al sector urbano y la industria.¹ Por su parte, la literatura sobre la dinámica de la pobreza rural —véase por ejemplo, Verner (2005 y 2005^a) para el caso de México— se ha desarrollado sin referencia explícita a su relación con el comercio internacional, por lo que esta investigación ofrecerá una extensión de la literatura existente y constituirá un complemento a análisis más específicos de la relación entre apertura comercial y pobreza en México.

Este análisis de la relación entre TLCAN, agricultura —especialmente en sus “actividades ganadoras”— y pobreza en México podría contribuir también a ilustrar desde una perspectiva más específica el impacto de los acuerdos comerciales sobre la pobreza en América Latina, sobre todo en aquellos países donde el cultivo y la exportación de FHF se está constituyendo como un sector dinámico de exportaciones.

¿Cuáles son los productos agrícolas “ganadores” en México bajo el TLCAN? En México, en 2004, de 20 millones de hectáreas cosechadas, 1.8 millones, esto es 9% del total, se dedicaron a la producción de tomate, espárragos, calabaza, brócoli, aguacate, limones, mango, melones y otras frutas y hortalizas frescas (CEPAL, 2005, cuadro A-I-7). Si bien la participación en términos de extensión de cultivo de las FHF podría no ser tan relevante, en términos de valor de la producción, para ese año éstas constituían 40.6% del total. En cuanto a exportaciones, estas frutas y vegetales se han expandido significativamente con tasas, por producto, entre 45% y 250% en los últimos diez años.

En cuanto a la pobreza en México, ésta es en gran parte rural. Para el año 2000, 13 millones de individuos en el medio rural vivían en pobreza alimentaria. La dinámica de la pobreza en México, en general y particularmente la rural, muestra que la pobreza se reduce de manera continua e importante entre 1950 y 1984, permanece

a niveles casi constantes entre 1984 y 1994 y tiene un abrupto incremento en 1996. Entre 1996 y 2004 se retoma la tendencia decreciente, hasta revertir el aumento de 1996 (Székely, 2005a).

¿Existe alguna asociación entre bajas tasas de pobreza y el cultivo de FHF? En particular, basado en información a escala subnacional, en este proyecto se desarrolla un análisis econométrico *ex post* de la relación entre agricultura y pobreza. Entre los recientes trabajos inscritos en esta “tradición” destaca Porto (2003); en el enfoque de esta propuesta, véase también la compilación de resultados de investigación ofrecida en Harrison (2007).

Es importante mencionar que en el presente estudio se evalúa el impacto de la producción de FHF sobre la pobreza rural, combinando el nivel de ingreso con información nutricional que algunos economistas, como Schultz (1979), consideran como indicadores más confiables de bienestar y de brechas de ingreso. Para medir la pobreza se utiliza el índice de riesgo nutricional,² un indicador de bienestar construido a partir de fuentes complementarias de información además de los ingresos, para los años 1990, 1995, 2000 y 2005.

Las bases de datos que se utilizaron fueron fundamentalmente de fuentes institucionales. Estas bases contienen información relativa a los índices de pobreza y otros factores que pudieran afectar la pobreza en el México rural, tales como participación en programas de apoyo para reducción de pobreza (Progresas/Oportunidades), monto de remesas internacionales, migración interna e internacional, educación, otros subsidios a la producción rural (como el programa Procampo) y empleo rural en actividades no agrícolas que han sido identificados como determinantes clave de la pobreza en el México rural.

En la sección 2 se expone el contexto de producción y exportación de los FHF a escala mundial y en México, así como el de la pobreza rural en el país de 1990 al año 2000. En la sección 3 se presenta el marco teórico-metodológico para estudiar la relación entre agricultura y pobreza. En la sección 4 se muestran los resultados de la estimación econométrica de la relación entre la producción de FHF y la pobreza rural. La sección 5 realiza una evaluación de los resultados a manera de conclusión.

2. Dinámica de la agricultura y pobreza rural en México

En esta sección se describen algunas características de la dinámica de la producción de FHF en México, su relevancia y su relación con el TLCAN, así como su expresión regional al interior del país. Asimismo, se presenta un breve análisis de la magnitud y tendencias de la pobreza rural en México.

2.1. Exportación de frutas y hortalizas frescas: global y de México

La exportación de las frutas y hortalizas frescas (FHF) en los países en desarrollo, entre los años de 1990 a 2005, según la FAO (2004), ha tenido una expansión destacada en términos de valor, aun cuando su volumen de producción en comparación con los productos tradicionales es aún relativamente menor. En los países en desarrollo, el valor de las exportaciones de las frutas y hortalizas frescas se incrementó en 155% entre 1992-2001, al pasar de 8,183 a 12,684 millones de dólares. Esto es, a una tasa promedio de crecimiento anual de 4.4% para dicho periodo.

Es relevante notar, de acuerdo a la misma fuente (FAO, 2004), que la dinámica de exportación se encuentra concentrada en unos cuantos países. Así por ejemplo, en lo que respecta a las frutas no tradicionales 43% del total de estas exportaciones, durante el periodo 1997-2001, proviene de cuatro países: México, Chile, Ecuador y Costa Rica. En cuanto a las exportaciones de hortalizas, para el mismo periodo, 67% provinieron de México, China, Argentina y Siria.

Para el caso de México, con base en el total de exportaciones por producto de 1997-2001, según la FAO (2004), éste aparece dentro del grupo de los países en desarrollo como el principal exportador de aguacate, mango, papaya, fresa, melón cantaloupe, así como tomate, espárrago, *aubergine*, berenjena y cebolla (no secas).

Es importante recordar que hay países que son grandes productores pero no exportan, ni tampoco son grandes importadores. Tomados en su conjunto, los países en desarrollo exportan menos de 10% del volumen de su producción de fruta y menos de 5% de la de hortalizas.

México se identifica como un exportador significativo de FHF. Para 1990 el país exportaba alrededor de 22% de su producción; para 1995, 39% y para 2000, 44%. El informe de la FAO (2004) lo atribuye, en parte, a la cercanía geográfica con EU y la ventaja arancelaria obtenida por el TLCAN, que es uno de los mercados más importantes del mundo. Según el mismo documento, las importaciones de frutas y hortalizas de Estados Unidos pasaron de 3,254 a 6,423 millones de dólares en el periodo de 1992 a 2001. Esto es un crecimiento de 197% para dicho lapso. En el año 2001, las FHF mexicanas constituían casi 40% del total de importaciones estadounidenses de FHF. En lo que respecta sólo a hortalizas frescas, el porcentaje fue de 65% del total importado por Estados Unidos en este rubro.

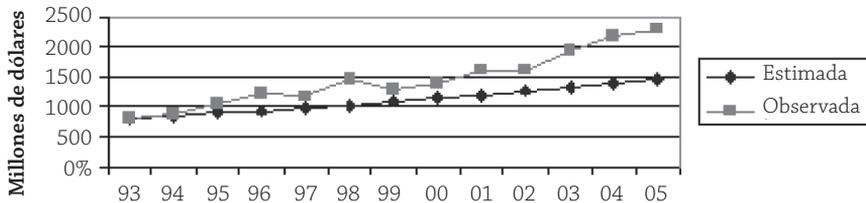
Los precios de exportación de las frutas y hortalizas no tradicionales se han mantenido más o menos constantes en los años entre 1995 y 2000, mientras que los precios de los productos agrícolas tradicionales han mostrado una tendencia declinante.

Al igual que en el resto de los países exportadores de FHF, en México se observa que los productores y exportadores de frutas y hortalizas no tradicionales han esta-

do obligados a innovar continuamente a fin de retener su participación de mercado y mantener constantes sus valores de venta. Los exportadores no sólo desarrollan nuevas formas de presentación de sus productos, sino también nuevos productos, canales de comercialización y tecnologías (Page y Slater, 2003).

Así podemos decir que mientras la producción y el comercio internacional de productos tradicionales han enfrentado bajos precios y estancamiento en la extensión de su cultivo, la producción y comercio de los FHF destaca por su dinámica, motivada por los precios de esos productos y la innovación productiva, teniendo a Estados Unidos como el destino principal de sus exportaciones (gráfica 1).

GRAFICA 1. Valor de las importaciones de Estados Unidos de vegetales frescos mexicanos (observada y estimada) 1993-2005



En el periodo del 1990-2004, la agricultura mexicana se caracterizó por un modesto crecimiento, mayor comercio, aumento de las importaciones y diversificación de las exportaciones (CEPAL, 2005). Dentro de esta diversificación, destaca la producción y exportación de frutas y vegetales, mostrando éstas últimas para el periodo 1992-2001 los siguientes incrementos porcentuales: aguacate 393, mango 144, fresa 355, tomate 267, cebolla 154, chiles y pimientos 288 (FAO, 2004).

En cuanto al valor de la producción de FHF en México, de acuerdo a la CEPAL (2005), ésta pasa de 16,503 a 27,673 (en millones de pesos constantes de 1993) del año 1990 a 2004, un crecimiento de 167% —véase cuadro A I-12, CEPAL (2005), incluyendo hortalizas, hortofrutícolas y frutales—. Las hortalizas, hortofrutícolas y frutales representaron en 1990, 32% del total del valor de la producción agrícola de los principales cultivos y 40.6% en 2004. En cuanto al valor de las exportaciones agrícolas, las de FHF en 1990 representaron 64% del total de dichas exportaciones y en 2000 de 69%.

En cuanto a superficie cosechada el cambio no fue tan significativo, pues pasó de 18.1% a 18.6% —cuadro A I.6, CEPAL (2005)—. Lo que, tomando en cuenta el aumento de la producción, refleja un crecimiento significativo de la productividad tanto laboral como de la tierra (si bien no hay aumento de superficie, sí hubo

“transferencia” de temporal a riego), incluso tomando en cuenta el aumento en los precios. De hecho, se observa en el periodo un aumento de la productividad laboral, en términos reales, para el sector agrícola de 1.1% en 1993-2003; asimismo, la productividad por hectárea se incrementó 2% en promedio para el mismo periodo. En promedio, los rendimientos se elevaron casi en todos los grupos de cultivos, excepto los industriales. Sobresalen los aumentos en forrajes y hortalizas (cebolla, chile verde, jitomate y pepino).

¿Hasta qué punto la dinámica exportadora en FHF puede ser atribuida a la implementación del TLCAN? Si observamos las importaciones estadounidenses de vegetales frescos desde México, de 1991 hasta 2005, volviendo a la gráfica 1, se puede identificar un “quiebre estructural” alrededor de los años 1994-1995, con un incremento significativo en la exportación hacia Estados Unidos. Para generar una idea del posible rol del TLCAN, en la gráfica 1 también se compara —con todas las posibles limitaciones— el nivel observado de estas importaciones y estimaciones de su posible dinámica de haberse mantenido la tasa de crecimiento en el periodo 1991-1993, que fue de alrededor de 5% anual. En el resultado se identifica una brecha entre el crecimiento esperado y lo observado. Argumento similar puede ser encontrado en Yúnez-Naude y Barceinas (2004). Dicho cambio en la tendencia se atribuyó en un principio al “efecto TLCAN” (Yúnez-Naude y Barceinas, 2004). Sin embargo, con el tiempo se enfatizó más el hecho que casi simultáneamente con la implementación del TLCAN se efectuó —unos meses después— una devaluación del peso de más de 300%, así como un incremento en la demanda por parte de Estados Unidos (CEPAL, 2005). Al respecto, la CEPAL (2005: 33), observa que:

Las exportaciones [agrícolas hacia Estados Unidos] se vieron beneficiadas por la devaluación del tipo de cambio real mencionado, y la expectativa primero, y realidad después, del acceso ampliado al mercado de Estados Unidos, que estimuló cierto nivel de inversiones agropecuarias, sobre todo en los años previos al inicio del TLCAN. Esto fue reforzado en varios años por el aumento de la demanda estadounidense de frutas y hortalizas.

Málaga, Williams y Fuller (2001) ofrecen una interesante evaluación del impacto del TLCAN sobre el comercio de hortalizas frescas entre México y Estados Unidos. Estos autores presentan una serie de ejercicios de simulación, con base en un modelo econométrico, para los mercados de cinco productos seleccionados (tomates, pimientos, calabacitas, chiles pimientos y cebollas) que dan cuenta de 80% de las importaciones de hortalizas frescas por los Estados Unidos desde México. Los resultados sugieren que la devaluación del peso en 1994-1995 fue la responsable fundamental del incremento notorio en el comercio binacional de estos productos en los prime-

ros años de implementación del TLCAN. Posteriormente, son las diferencias en productividad y los contrastes salariales los que explican el crecimiento del comercio binacional en estos productos. Sin embargo, según los mismos autores, en una proyección hacia el periodo de 1996 a 2004, el rol del TLCAN como factor explicativo se incrementaría y no se descarta que el impacto del TLCAN no se diera fundamentalmente a través de la reducción de tarifas sino en la reducción de la incertidumbre, lo que promovería la inversión y se traduciría en la mayor productividad con que se cultivarían las hortalizas mexicanas.

De hecho, no se puede deducir el incremento de las exportaciones, según la FAO (2004, cuadro 3.8) y Hufbauer y Schott (2004), por las reducciones arancelarias derivadas del TLCAN, si bien en algunos casos fueron significativas; según algunos analistas, como CEPAL (2005), el impacto se dio más por la certidumbre que ofrecía dicho tratado.

En cualquier caso, según la FAO (2004, cuadro 3.8), Hufbauer y Schott (2004) y la CEPAL (2005), se reconoce que si bien el TLCAN no fue un factor definitivo en la dinámica de las exportaciones de FHF mexicanas hacia los Estados Unidos, sí tuvo y tiene un papel importante. Desde luego, luego de la firma de tratados de libre comercio de Estados Unidos con otros países exportadores de FHF, habría que revalorar esa situación.

Una observación relevante es que el cultivo de FHF data de la década de los sesenta, cuando no existía tratado pero sí una regulación dirigida por la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas.

Con objeto de analizar más a detalle las características de la producción y exportación de las FHF —y especialmente el impacto del TLCAN sobre la dinámica productiva de este grupo de productos agrícolas—³ se seleccionaron siete productos representativos de FHF para México. De los vegetales, tomate, pepino, cebolla, calabacita y chiles (*tomato, cucumber, onion, squash, bell peppers*), que representan 80% de las importaciones de hortalizas frescas de los Estados Unidos. En el grupo de frutas frescas se seleccionaron aguacate y mango, que representan 40% de las importaciones de frutas frescas de ese país.

La superficie cosechada para los siete productos seleccionados en 1990 representó apenas 5.48% de la superficie total, y 5.84% para 2004. El cultivo de estos productos sigue la misma tendencia observada para el conjunto de FHF del país en tanto que no hay un incremento significativo en la superficie cultivada de ellos, pero sí en términos del valor de la producción y el incremento de la productividad, tanto laboral como de la tierra (donde se da una “transferencia” de superficie de temporal a riego). Sin embargo, como veremos, sí hay diferencias significativas por estado.

En cuanto al valor de la producción de los productos seleccionados en 1990, representaba 16.5% del total nacional; para 2004, ésta ascendió a 19.3%. Y en cuanto a exportaciones correspondientes a estos siete productos, se pasó de 5.30% a 15% del total de exportaciones agrícolas. Las exportaciones por producto seleccionado mostraron las siguientes tasas de crecimiento para el periodo 1992-2001: aguacate 393%, mango 144%, tomate 267%, cebolla 154% y chiles pimientos 288%.

Para este estudio es importante analizar la distribución geográfica del cultivo de FHF en México. Primeramente, veamos que en la participación de cada estado respecto al total nacional en superficie sembrada de FHF destacan cinco estados: Michoacán, Sinaloa, Veracruz, Zacatecas y Nayarit, los cuales representan 50% de la superficie sembrada de 1990 a 2000 (cuadro 1).

Para complementar el análisis y no sesgar por el tamaño de las entidades, se presenta en el cuadro 2 la participación del valor de producción de FHF respecto al total en cada estado, dando la importancia relativa de estos cultivos en cada uno de ellos. Este ordenamiento nos permite identificar las diez entidades con una mayor proporción de FHF en su estructura productiva y que incluyen a cuatro de los cinco estados en el tope de la clasificación del cuadro 1, excluyendo a Veracruz.

La combinación de ambas clasificaciones me permite identificar a los siguientes estados con producción significativa de FHF, tanto por la representativa al interior en su estructura productiva, como a nivel nacional. Estos estados son: Michoacán, Sinaloa, Baja California, Zacatecas, San Luis Potosí, Morelos, Campeche y Chihuahua, para ilustrar su dispersión geográfica. La identificación de estos estados resultará de interés posterior en esta investigación.

2.2. La pobreza rural en México: antecedentes, magnitud y tendencias

En este apartado se describe de manera general la situación de la pobreza en México, en particular en sus áreas rurales entre 1990 y 2000. La pobreza en México entre 1950 y 2004, revisada por Székely (2005a), se caracteriza por una reducción de manera continua e importante entre 1950 y 1984, permanece a niveles casi constantes entre 1984 y 1994 y tiene un abrupto incremento en 1996. Entre 1996 y 2004 se retoma la tendencia decreciente, hasta revertir el aumento de 1996. En el cuadro 3 se presentan los índices de pobreza, medida en tres categorías que se explican en el anexo B. Estos índices ilustran la dinámica antes mencionada. Para el propósito de este trabajo conviene detallar el periodo 1989-2000, en donde se observa un incremento de los índices de pobreza de 1989 a 1996 y su posterior reducción, de un máximo alcanzado en 1996, de 37.1% de la población con pobreza alimentaria a 24.2% para el año 2000. La pobreza en números absolutos, tanto urbanos como

CUADRO 1. México: participación porcentual de la superficie sembrada de frutas y hortalizas frescas⁷ por estado con respecto a la superficie total nacional: 1990, 1995 y 2000

Estado	1990	1995	2000
Michoacán	15.62	19.31	19.01
Sinaloa	15.20	12.78	13.85
Veracruz	7.41	7.19	6.34
Zacatecas	4.42	5.01	6.30
Nayarit	5.34	4.86	5.29
Chihuahua	2.19	3.51	3.98
Jalisco	4.25	3.14	3.73
Chiapas	2.83	3.12	3.72
Oaxaca	4.29	4.24	3.70
Guanajuato	6.11	4.60	3.57
Guerrero	3.53	3.49	3.44
San Luis Potosí	3.54	3.36	3.32
Puebla	2.97	2.99	3.20
Morelos	3.43	2.71	2.71
Sonora	2.84	2.76	2.70
Baja California	2.28	2.53	2.55
Campeche	0.45	1.51	2.12
Tamaulipas	1.68	1.51	1.99
México	1.48	1.81	1.80
Durango	1.26	1.25	1.15
Hidalgo	2.36	2.37	1.12
Colima	0.94	1.02	1.04
Baja California Sur	0.65	0.78	0.72
Yucatán	3.03	2.14	0.61
Quintana Roo	0.61	0.53	0.44
Nuevo León	0.25	0.21	0.33
Querétaro	0.16	0.17	0.32
Aguascalientes	0.33	0.43	0.31
Tabasco	0.14	0.23	0.29
Coahuila	0.33	0.34	0.23
Tlaxcala	0.05	0.06	0.08
Distrito Federal	0.02	0.04	0.05

Fuente: SIAP, Sagarpa.

rurales, es presentada en el cuadro 4, donde se documenta el periodo de 1950 a 2004. De interés para esta investigación, identificamos que la población en pobreza alimentaria en 1989 era de 19 millones de individuos que pasan a 35.3 en 1996 y se reducen a 24.3 en 2000, para 2004 se estimaron en 18.3 millones de personas en esta situación.

CUADRO 2. México: participación porcentual del valor de la producción de frutas y hortalizas frescas⁸ por estado respecto al valor de la producción agrícola total del mismo estado: 1990, 1995 y 2000

Estado	1990	1995	2000
Michoacán	38.74	26.16	42.81
Baja California Sur	16.94	43.15	41.63
Zacatecas	8.36	24.10	37.26
San Luis Potosí	29.68	24.59	37.03
Sinaloa	33.17	25.75	36.54
Baja California	21.35	28.07	35.46
Morelos	45.00	13.94	33.12
Campeche	5.41	16.66	23.78
Chihuahua	6.56	14.44	20.45
Nayarit	31.97	17.34	18.97
Querétaro	3.74	4.64	14.96
Guanajuato	9.15	18.43	13.30
Durango	4.99	8.21	11.88
Puebla	9.59	8.61	11.19
Sonora	8.57	8.66	10.87
Oaxaca	21.71	9.03	10.29
Colima	5.62	7.02	9.58
Chiapas	5.48	6.36	9.42
Jalisco	6.95	5.34	9.09
Tamaulipas	6.73	4.56	8.93
Aguascalientes	3.53	6.43	8.72
Guerrero	9.32	7.07	7.47
Hidalgo	11.80	12.84	7.26
Nuevo León	1.55	1.96	7.21
Yucatán	13.08	8.22	7.05
México	4.14	6.86	6.88
Veracruz	10.83	9.53	5.14
Quintana Roo	3.02	19.26	3.50
Coahuila	2.10	3.32	3.08
Tabasco	2.01	1.01	1.48
Distrito Federal	0.54	1.04	1.47
Tlaxcala	0.34	0.74	0.95

Fuente: SIAP, Sagarpa.

CUADRO 3. Porcentaje de personas según tipo de pobreza en México, 1950-2004. (Respecto a la población total)

Año	1. Pobreza alimentaria	2. Pobreza de capacidades	3. Pobreza de patrimonio
1950	61.8	73.2	88.4
1956	64.3	69.8	83.5
1958	61.0	70.0	81.3
1963	45.6	55.9	75.2
1968	24.3	44.7	69.4
1977	25.0	33.0	63.8
1984	22.5	30.2	53.0
1989	22.7	29.3	53.5
1992	22.5	28.0	52.6
1994	21.1	29.4	55.6
1996	37.1	45.3	69.6
1998	33.9	40.7	63.9
2000	24.2	31.9	53.7
2002	20.3	27.4	50.6
2004	17.3	24.6	47.0

1. Con base en los criterios del Comité Técnico para Medición de la Pobreza (CTMP) (véase Cortés et al., 2003), la pobreza alimentaria como concepto lleva a calificar como pobres a todos aquellos hogares que no tienen ingreso suficiente para adquirir la canasta alimentaria.
2. El CTMP también define pobreza de capacidades. Esta segunda medida de pobreza da cuenta del hecho de que el ser humano, para potenciar sus capacidades personales, necesita satisfacer otras necesidades básicas además de las alimenticias, tales gastos son los referentes a cuidados de la salud y educación básica.
3. El tercer concepto de pobreza agrega no sólo a la canasta alimentaria y a las necesidades consideradas en el concepto anterior, sino también aquellas que permiten al ser humano vivir de manera digna. Estas necesidades adicionales son: vestido y calzado; vivienda, servicio de conservación, energía eléctrica y combustible; estimación del alquiler de la vivienda; y transporte público.

Fuente: Székely (2005:922).

En cuanto a la pobreza rural, en el cuadro 5 se presentan los porcentajes de la población, tanto en términos de hogares como de individuos, según los tipos de pobreza. Así, la mayor incidencia en el periodo estudiado se da en 1996, cuando la pobreza alimentaria alcanza a 43.3% de los hogares y a 52.4% de los individuos; con las proporciones más bajas a inicios de la década de los noventa y una recuperación de 1996 hacia el año 2000.

En general, esta dinámica de la pobreza en el medio rural se atribuye al relativamente lento crecimiento del producto y productividad en los cultivos básicos (maíz, frijol y otros cereales) que mostró la agricultura mexicana en el periodo 1990-2005, que apenas parece haber compensado la caída en los ingresos rurales debido a la

CUADRO 4. Pobreza alimentaria en México, 1950-2004. Millones de individuos

Año	Población total	Pobres alimentarios
1950	27 .0	16.7
1956	32 .1	20.7
1958	34 .3	20.9
1963	40.5	18.5
1968	47.7	11.6
1977	62 .6	15.7
1984	75.0	16.9
1989	83.7	19.0
1992	88.8	20.0
1994	92.0	19.4
1996	95.1	35.3
1998	97.9	33.2
2000	100.6	24.3
2002	103.0	20.9
2004	105.6	18.3

Fuente: Székely (2005: 922).

CUADRO 5. Proporción de la población según tipo de pobreza en zonas rurales: 1992-2000. (Porcentaje respecto al total de individuos y hogares)

Tipos de pobreza	1992	1994	1996	1998	2000
Pobreza alimentaria, hogares	29.5	30.0	43.3	43.8	34.1
Pobreza de capacidades, hogares	34.8	38.1	51.3	49.3	41.4
Pobreza patrimonial, hogares	56.7	64.2	73.4	68.6	60.7
Pobreza alimentaria, individuos	35.6	36.8	52.4	52.1	42.4
Pobreza de capacidades, individuos	41.8	46.2	60.2	57.6	50.0
Pobreza patrimonial, individuos	65.0	72.0	80.8	74.9	69.3

El Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) en su documento "Población rural y rural ampliada en México 2000", expone que ambas serán definidas de acuerdo al siguiente criterio: Tamaño de localidad: en el INEGI, el tamaño de las localidades se clasifica de acuerdo con el número de las personas que las habitan; así, se consideran rurales a las de menos de 2,500 habitantes. En este trabajo, con el fin de dar una visión más completa, las de 2,500 a 4,999 serán consideradas como rurales ampliadas y las poblaciones con más de 5,000, como no rurales. El corte de 5,000 habitantes ha sido usado por El Colegio de México y el Consejo Nacional de Población (Conapo).

Fuente: Cortés et al. (2003: 313).

tendencia decreciente en los precios de los cultivos tradicionales (maíz y frijol) y el impacto distributivo de la crisis 1994-1995. Por ejemplo, los salarios reales promedio agrícolas se derrumbaron 28%, en términos reales, entre 1994-1997; los años siguientes presentaron una recuperación parcial, pero todavía para 2005 eran 10% menores que en 1994. Para el medio rural esto representó un estancamiento relativo de los ingresos. En lo que respecta a la distribución del ingreso, durante el periodo 1994-2002 en el medio rural el coeficiente de Gini aumentó de 0.43 a 0.51.

Es interesante notar que, en el medio rural, en términos de ingreso per cápita, se observa un mejoramiento relativo, lo que puede deberse —si observamos los datos de empleo en el sector agroalimentario (referido en CEPAL, 2005, cuadro A. I- 52)—, a una reducción del mismo en 22% en el periodo 1993-2004, lo que comprendería alrededor de 1.9 millones de personas. A la vez, según la misma fuente, se modificó la estructura de la población ocupada, al ampliarse el número de asalariados, aunque una buena parte por debajo del salario mínimo, y se contrajo la participación de los que no reciben ingresos (véanse cuadros A I-50 y A I-51, misma referencia). Otro aspecto a notar es que el ingreso rural de los pobres ha tendido a depender más del trabajo no agrícola, cuya proporción respecto al total pasó de 42%, en 1992, a 61% en 2002 (CEPAL, 2005).

En este contexto de relativo decrecimiento de los ingresos agrícolas y un estancamiento de los ingresos rurales, se mantuvo la pobreza rural como el gran desafío para la sociedad mexicana; aun cuando se observa un cambio en los últimos cuatro años, 2000-2004, donde se ha constatado una disminución en los niveles de pobreza rural.

Al respecto, la CEPAL (2005: 26) resume la situación de los ingresos rurales en la siguiente cita:

Como se sabe, el periodo se inició con una severa crisis financiera, que repercutió en los ingresos reales rurales. La fuerte inflación de 1995-1998, la contracción del crédito rural y las secuelas de los fenómenos naturales incidieron en el aumento de la pobreza rural, que se elevó en los primeros años. En 1996 más de la mitad de la población rural (52%) no pudo cubrir sus necesidades alimenticias y ocho de cada 10 eran pobres. Estas proporciones se redujeron [sorprendentemente] los años siguientes, a 27.6% y a casi seis personas, respectivamente, en 2004.

Sin entrar en detalles por razones de espacio, en lo que respecta a algunas de las explicaciones de esta baja reciente en la pobreza, éstas se pueden identificar como:

- i) La migración, interna e internacional, porque disminuye la población rural y en un periodo posterior transfiere remesas a los miembros de la familia rural.

- ii) El alcance del programa federal de apoyo a la población con bajos ingresos denominado primero Progresá (desde 1997) y después Oportunidades (a partir del año 2001) que ofrece subsidios monetarios a poblaciones objetivo; su alcance se estima entre 3 y 5 millones de individuos, de los cuales 90% se encuentra en el medio rural.
- iii) Inversión pública rural que consiste, particularmente, en recursos distribuidos bajo el programa Procampo, que busca compensar a los productores agrícolas de la pérdida de ingresos debida a la apertura comercial; en 1999, los recursos de este programa, con un monto de cerca de mil millones de dólares (0.25 por ciento del PIB) beneficiaron a 3.2 millones de productores y se estima que su contribución pudo llegar a 40% de las familias de muy bajos ingresos (World Bank, 2001).
- iv) Como ya se mencionó, el ingreso de los pobres en el medio rural ha tendido a depender más en el trabajo no agrícola, cuya proporción respecto al total pasó de 42% en 1992 a 61% en 2002. Por lo que el acceso a empleo no agrícola ha contribuido, según algunos analistas —como Verner (2005) y Araujo (2004)—, a menores niveles de pobreza.
- v) Otro factor que pudo haber contribuido fue un mayor nivel educativo (menor tasa de analfabetismo) que se incrementa en el periodo bajo análisis en el medio rural (CEPAL, 2005).

Es relevante notar que en el análisis de la pobreza rural debe ser incluido el tema de los trabajadores migrantes temporales que, para el año 2000, se estimaban en alrededor de 3.5 millones de personas y que, desde un punto de vista geográfico o espacial, representan para nuestro estudio una dificultad analítica especial, ya que su ubicación geográfica dependerá de la fase en que se encuentre dicho ciclo en el momento de captura de la información. El tema no es menor ya que si estamos hablando, en ese año, de 24.2 millones de personas en pobreza alimentaria, de las cuales 8.6 se localizan en el medio rural, sería entonces alrededor de 40% de la pobreza alimentaria que no tiene una localización precisa a lo largo del año. Lo anterior, que se menciona en las conclusiones, representa un problema muy importante para esta investigación.

Con las limitaciones antes mencionadas, para ilustrar la distribución geográfica de la pobreza rural se cuenta con la proporción de la población en pobreza alimentaria rural a nivel de entidad federativa, que se presenta en el cuadro 6. A partir de esos elementos, se puede observar una clara concentración de la pobreza del centro hacia el sur del país.

En el cuadro 7 presento el índice de riesgo nutricional (IRN) por entidad federativa y que cubre los años 1990, 1995 y 2000. Cuando el índice adquiere un valor

CUADRO 6. Índice de pobreza alimentaria rural en México por estado, 2000.

Estado	2000
Chiapas	57.3
Guerrero	55.7
Oaxaca	54.8
Yucatán	48.4
Puebla	48.0
Veracruz	47.8
Campeche	47.4
San Luis Potosí	46.8
Quintana Roo	41.0
Tabasco	37.1
Guanajuato	37.0
Hidalgo	36.6
Querétaro	36.1
Michoacán	32.7
Durango	30.9
Sinaloa	30.7
Zacatecas	30.7
Nayarit	29.3
Tlaxcala	27.6
Morelos	25.6
México	22.9
Tamaulipas	17.4
Jalisco	16.4
Sonora	15.6
Colima	15.5
Aguascalientes	13.4
Coahuila	12.1
Chihuahua	9.5
Nuevo León	8.6
Baja California	6.4
Distrito Federal	5.3
Baja California Sur	3.7

Fuente: Sedesol.

El IRN es calculado por el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán, Sociedad Latinoamericana de Nutrición, y presentado en el documento "Cambios en la situación nutricional de México de 1990 a 2000 a través de un índice de riesgo nutricional por municipio", México, 2003. Para consulta en línea: <http://www.slan.org.mx/imm.asp>. El índice de riesgo nutricional se calcula a partir de 14 variables 1. Déficit de talla 2. Mortalidad por enfermedades diarreicas agudas (EDAs) 3. Mortalidad preescolar 4. Mortalidad infantil según el método Brass 5. Lengua indígena 6. Ocupantes en viviendas sin agua entubada 7. Ocupantes en viviendas sin drenaje ni excusado 8. Ocupantes en viviendas con piso de tierra 9. Ocupantes en viviendas sin energía eléctrica 10. Viviendas con algún nivel de hacinamiento 11. Población ocupada con ingresos hasta dos salarios mínimos 12. Población analfabeta 13. Población de 15 años y más sin primaria completa 14. Población en localidades con menos de 5,000 habitantes.

Fuente: estas últimas nueve variables se obtuvieron del XI y XII Censo General de Población y Vivienda, y del Censo de Población y Vivienda de 1995.

positivo significa un alto riesgo nutricional y conforme va disminuyendo su valor, alcanzando valores negativos, va disminuyendo la posibilidad de ocurrencia de riesgo nutricional. En la medida que el IRN incluye variables no exclusivamente relacionadas con el ingreso, podría diferir del indicador de pobreza alimentaria, pues incluye factores no monetarios que podrían estar afectando la pobreza.

CUADRO 7. Índice de riesgo nutricional en México por estado: 1990, 1995 y 2000

Estado	1990	1995	2000
Chiapas	3.49	3.3	2.77
Oaxaca	2.45	1.82	2.06
Guerrero	-0.23	-0.01	0.89
Veracruz	-3.09	-2.7	-2.55
Hidalgo	-2.78	-3.18	-3.64
Puebla	-3.19	-3.03	-3.64
Yucatán	-3.94	-3.71	-3.78
Campeche	-4.75	-4.33	-4.04
San Luis Potosí	-4.82	-4.62	-4.84
Tabasco	-5.52	-5.07	-5.34
Michoacán	-6.42	-5.89	-5.79
Zacatecas	-5.94	-5.79	-6.56
Guanajuato	-6.89	-6.58	-7.26
Nayarit	-8.52	-7.86	-7.47
Tlaxcala	-7.24	-6.86	-7.7
Quintana Roo	-7.38	-7.42	-7.91
Querétaro	-7.18	-7.27	-8.07
Durango	-7.92	-7.98	-8.22
Sinaloa	-8.85	-8.54	-8.3
Morelos	-9.21	-8.51	-8.59
México	-9.79	-9.18	-9.59
Tamaulipas	-10.45	-9.98	-10.3
Colima	-10.83	-10.21	-10.39
Jalisco	-11.08	-10.45	-10.67
Sonora	-11.41	-10.7	-10.73
Chihuahua	-11.57	-10.92	-10.87
Baja California Sur	-12.2	-11.39	-11.3
Aguascalientes	-11.24	-10.96	-11.31
Coahuila	-12.11	-11.97	-12.33
Baja California	-13.76	-12.88	-12.86
Nuevo León	-13.36	-12.95	-13.1
Distrito Federal	-14.37	-13.09	-13.26

Fuente: Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán.

A lo largo de este apartado he expuesto una panorámica de la producción de los FHF en México y de la dinámica reciente de la pobreza en México, de donde surge la pregunta sobre si existe una relación entre ambos fenómenos. En la literatura sobre pobreza, dentro de los determinantes recientes — como se verá en la siguiente sección — no se incluye la producción agrícola, y se habla menos aún de la FHF. En lo que sigue, tomando ventaja de una amplia base de datos a nivel estatal, exploro cuantitativamente si se observa una relación entre agricultura en FHF y pobreza.

3. Marco teórico y metodológico

3.1. Revisión de la literatura y marco metodológico

A continuación se presenta una breve revisión de la literatura sobre la relación entre apertura comercial, agricultura y pobreza, así como sobre el marco metodológico para estudiar dicha relación.

La relación entre la apertura comercial y la distribución del ingreso ha sido objeto de renovada atención en los últimos diez años. De forma general, la evaluación del impacto del comercio sobre el ingreso se había basado inicialmente en la propuesta teórica de Hecksher-Ohlin, la cual deduce que el comercio, dado que influye en la escasez relativa de factores productivos, implica una mejora en la distribución del ingreso. A partir de varias investigaciones, en particular aquellas presentadas por Harrison (2007), se han observado relaciones más complejas entre apertura comercial y distribución del ingreso, incluso con un empeoramiento de dicha distribución.

Lo anterior ha sido explicado por algunos analistas, como Székely (2005), al considerar que los países en desarrollo completan su apertura junto con India y China y que, dado el tamaño de estas economías respecto a los demás países en desarrollo, compiten en un entorno de abundancia de mano de obra y escasez de capital, lo que induce un estancamiento o incremento de la desigualdad en los ingresos y rendimientos de los activos a disposición de los individuos.

Estas diferencias también se perciben de manera dinámica; al respecto, el World Bank (2005: 16) en el tema del impacto de la apertura comercial sobre la pobreza, recomienda una secuenciación (*sequencing*) de medidas, al considerar que:

Although there is a growing body of evidence to show that trade liberalization is beneficial to the poor in the long run, more can be learned about sequencing reforms in a way that minimizes adverse effects on the economy in the short term and supports vulnerable groups that may be negatively affected. There is not one-size-fits-all approach to trade liberalization.

En el tema de apertura comercial, agricultura y pobreza, Zedillo *et al.* (2005) —que resume la propuesta “Trade and Development” en el proyecto UN Milenio— sólo menciona la necesidad de políticas de ajuste, pero sin especificar cuáles podrían ser éstas. Por otro lado, en algunos análisis del impacto de la apertura comercial sobre la pobreza, tal como World Bank (2005), se han enfatizado los aspectos positivos sobre los pobres en tanto consumidores al disponer de productos con menores precios, mayor oferta y mayor variedad: los pobres en cuanto consumidores, mas no como productores.

A la fecha, la literatura sobre los impactos del comercio sobre la distribución del ingreso y la pobreza en el caso de México, se ha centrado en el sector urbano y la industria; por ejemplo Hanson y Harrison (1999), quienes señalan que la distribución del ingreso ha empeorado. En un estudio sobre diferencias regionales en la pobreza, Nicita (2004) identifica que las “mejoras” en el ingreso se han concentrado en el norte de país.

Por su parte, la literatura sobre la dinámica de la pobreza rural (Verner, 2005, para el caso de México) se ha desarrollado sin referencia explícita a su relación con el comercio. El presente artículo ofrece una extensión de la literatura existente y constituye una primera aproximación a análisis más específicos de la relación entre acuerdos comerciales y pobreza.

En el caso de México, se podría anticipar que al “abrirse” en un entorno de proteccionismo, se compite con precios “artificialmente” bajos, lo que afecta a los pobres en cuanto a productores. Pero en cultivos donde existe una ventaja competitiva, por clima, productividad y/o ventaja arancelaria, por ejemplo, la expansión de las exportaciones en FHF generará efectos positivos en los ingresos de los productores vinculados a estas actividades.

Una prometedora metodología para el análisis de la relación apertura comercial y pobreza es el uso de micro-evidencia a nivel de individuos, familias y sectores económicos a través del análisis econométrico *ex post* basado en encuestas de ingreso-gasto, encuestas de empleo y censos de población. En pocas palabras, esta metodología consiste en la estimación cuantitativa de los cambios en los precios de los bienes y rendimientos del trabajo y otros activos resultantes a partir de la apertura comercial en el ingreso de los individuos y las familias de un sector económico determinados, tomando en cuenta las diversas fuentes de ingreso y la canasta de consumo de dichas familias. Deaton (1997) planteó las bases de esta metodología; véase Porto (2003) para un análisis más reciente, así como Topalova (2005), a quien seguimos cercanamente en cuanto al marco de la investigación.

A esta metodología se le han reconocido las ventajas de requerir pocos supuestos, ser sencilla de aplicar y producir resultados muy plausibles (Coudouel y

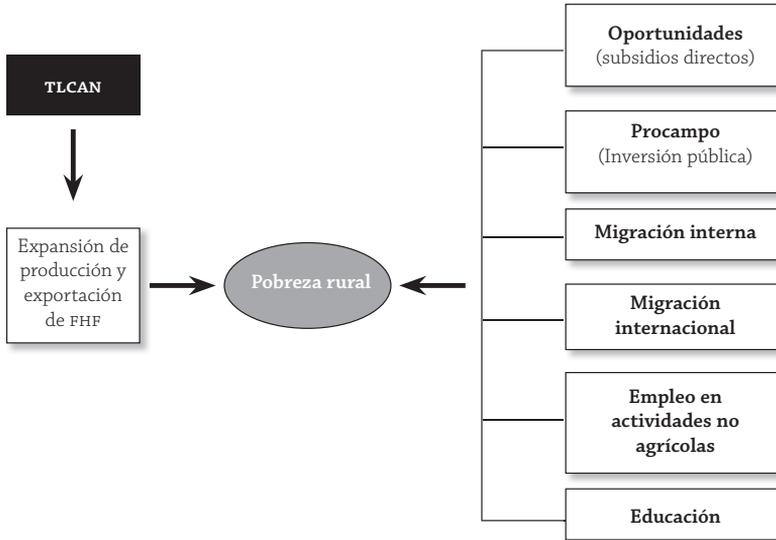
Paternostro, 2005). Dentro de las limitantes de la metodología antes mencionada se encuentra que los cambios en los precios se estiman a través de modelos de equilibrio parcial y, por tanto, podrían no ser tomados en cuenta efectos indirectos importantes. Para atender estas críticas, una estrategia metodológica alternativa ha sido recientemente desarrollada, los ejercicios de simulación *ex ante* tales como los *village equilibrium models* presentados en Von Tongeren y Kulper (2005) para China y Nicita (2004), quien desarrolla un análisis basado en *regional household models* para México, pero no lo detalla a nivel de áreas rurales (lo mismo podría decirse para Porto, 2005). Un trabajo de referencia para México en esta área es Taylor *et al.* (1999). Si bien ofrecen en un modelo de simulación interesantes y útiles perspectivas sobre los impactos de diversas políticas en una unidad familiar “representativa”, estos ejercicios dependen de cuán representativa sea tal unidad.

En esta investigación se seguirá una estrategia de investigación basada en una estrategia econométrica *ex post*, donde se relacionará un resultado de la distribución del ingreso — en este caso, niveles de pobreza — con diferentes fuentes de ingreso, en particular aquellas relacionadas con un tipo específico de agricultura. Los detalles de la metodología se presentarán en el siguiente apartado.

3.2. Metodología del estudio

En general, la metodología en este artículo consiste en relacionar la especialización productiva, es decir, la proporción que representa el área cosechada de FHF con respecto del total de todos los cultivos de cada entidad federativa, en diversos periodos, con los niveles de pobreza alimentaria en las áreas rurales de las mismas entidades, en los mismos años y con rezagos temporales. En particular, para medir la pobreza se usa principalmente el índice de pobreza alimentaria y, como complemento, el índice de riesgo nutricional, que es un indicador de bienestar construido a partir de fuentes adicionales de información además de los ingresos, aunque con la limitante de no estar disponible para áreas rurales, pero intentando controlar estadísticamente esa carencia. Para una visión gráfica de esta propuesta, se presenta a continuación un diagrama ilustrativo de la investigación.

En relación a la información contenida en el diagrama, es de notar que en su aplicación particular, el programa federal antipobreza denominado Oportunidades, para los años en cuestión se denominaba Progresá; así también, en relación con la variable “educación”, en el desarrollo particular de esta investigación, se realizó la operación a través de su “inversa”, tal como lo es “analfabetismo”.



Siguiendo a Topalova (2005) y Hanson (2007), la estrategia de investigación explota la variación en la especialización productiva entre estados. En el marco de la regresión, la especificación general toma la siguiente forma:

$$(1) IP_{m,t} = \alpha + \beta_i X_{im,t} + \gamma FHF_{m,0} + \epsilon_{m,t}$$

Donde: $IP_{m,t}$ es el índice de pobreza alimentaria rural en el estado m en el periodo t ; FHF es el índice de especialización de la producción agrícola del estado m en el periodo de referencia 0 (que podría ser la misma t); X es un vector de características observables que pueden relacionarse con el nivel de pobreza en el estado, tales como educación, participación en programas de ayuda contra la pobreza, etc.; $\epsilon_{m,t}$ es el error estándar común en esta metodología.

Aquí se exploran dos posibilidades para $FHF_{m,t}$:

- i) De acuerdo a la proporción del valor del producto de cultivos en FHF en el estado respecto al valor total del producto agrícola en el mismo estado en el periodo t . Esto representa el “peso” del valor del producto agrícola de las FHF en la estructura de producción agrícola en cada estado.

$$FHF1_{mt} = FHF_{mt} / VPA_{mt}$$

Donde FHF_{mt} es el valor del producto agrícola en FHF en el estado m en el periodo t y VPA_{mt} es el valor total del producto agrícola en el estado m en el periodo t .

ii) Como variable dicotómica atribuyendo 1 para estados con “alta participación de FHF en su composición de productos” en un periodo determinado y 0 para los demás. Esto es, aquellas entidades federativas que sistemáticamente han tenido una participación relevante en la producción de los FHF en el periodo bajo estudio y aquellas que no. En la sección 2, se identificaron a estos estados como Michoacán, Sinaloa, Baja California, Zacatecas, San Luis Potosí, Morelos, Campeche y Chihuahua. Estos estados se muestran en el mapa 1 donde se observa una distribución hacia el norte y centro del país, aunque también incluye un estado del sur. Esta variable se denominará FHF2.

Las bases de datos que se utilizan fundamentalmente son los censos de población y diversas informaciones institucionales; estos datos cubren un periodo de 1990 a 2000. Entonces se plantea una regresión entre nivel de pobreza en función del cultivo de FHF y otros factores que pudieran afectar la pobreza, tales como participación en el programa Progresá, monto de remesas, migración, educación, otros subsidios a la producción rural, como el programa Procampo, y empleo rural en actividades no agrícolas que fueron identificados como determinantes clave de la pobreza a partir de estudios previos. Las variables se describen en el anexo B.

Las variables antes mencionadas constituirán nuestro vector de X en la especificación antes mostrada. Y en todos los casos esperaríamos una relación negativa con los niveles de pobreza, en la medida que los he considerado como factores cuya acción induce hacia menores niveles de pobreza en el medio rural.

La metodología presentada captura el efecto de corto y mediano plazo del cultivo de FHF en una entidad federativa específica. Una ventaja adicional de esta estrategia de identificación es que, de alguna manera, comprende el efecto de equilibrio general de la producción de FHF dentro del estado en consideración sobre la pobreza rural, no sólo en los trabajadores sino en sus dependientes.

Es importante considerar que esta estrategia empírica no puede decirnos algo sobre el efecto de primer orden del cultivo de las FHF sobre la pobreza. Por ejemplo, no considera los efectos a través de precios o disponibilidad de nuevos productos en los consumidores. Además, sería difícil trazar una relación causal usando sólo variación en el espacio en cuanto a la producción de FHF en niveles de pobreza, dado que las áreas estuvieron sujetas a otras influencias en el periodo estudiado. Esta investigación, basada en variaciones regionales, no refleja esos efectos, y no busca responder preguntas sobre los niveles de manera general. Más bien, procura responder las pre-

guntas de si todos los estados derivaron similares beneficios (o sufrieron similares costos) del cultivo de FHF, o si algunos estados sufrieron desproporcionadamente.

Una complicación potencial sería la endogeneidad generada por una posible coincidencia entre los estados con mayor relevancia en la producción de FHF y aquellos con menor índice de pobreza. Para evaluar esa posibilidad, en el cuadro 8 se presentan las medias de las variables identificadas para este trabajo, donde además se muestra que la diferencia en los niveles de pobreza entre ambas regiones, FHF y no FHF, es estadísticamente significativa.

CUADRO 8. Valores promedios por grupo de estados, FHF y noFHF

Variable	Año	Media FHF	Media no FHF
Índice de pobres alimentaria (IPAR)	2000	28.73	29.94
Índice de riesgo nutricional	2000	-7.73	-7.20
	1995	-7.69	-6.98
	1990	-8.17	-7.28*
FHF1	2000	33.31	9.60*
	1995	21.71	9.15*
	1990	23.53	8.07*
FHF2	2000	8.21	1.43*
	1995	6.80	1.90*
	1990	6.94	1.85*
Migración interestatal	2000	0.27	0.15*
	1995	0.33	0.18*
	1990	0.42	0.20*
Migración internacional	2000	-0.55	-0.35
	1995	-0.53	-0.40
	1990	-0.68	-0.41
Inversión pública rural	2000	88.96	115.19*
	1995	69.90	24.71*
Empleo en actividades no agrícolas	2000	53.13	55.95
Progresía	2000	11.49	11.11
Analfabetismo	2000	8.81	9.70*
	1990	11.27	12.97

* Diferencia significativa a un nivel de por lo menos 5%.

Fuente: Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán.

Para este trabajo se cuenta con los censos de población de 1990 y 2000, el conteo censal de 1995 y 2005, y otra información institucional, aunque con limitantes; como la información de la encuesta ingreso-gasto, que no ofrece datos sobre áreas rurales a nivel de entidad federativa.

4. Resultados

En esta sección se presentan los resultados que nos permiten explorar el posible impacto de la producción de FHF sobre la pobreza rural. Con el propósito de tener un marco comparativo, a manera de contexto, en el cuadro 9 se muestran los resultados de una serie de regresiones del índice de riesgo nutricional respecto a la participación de la superficie sembrada de maíz, el principal producto agrícola en México, tomando como unidades de observación las entidades federativas. En este cuadro se observa una relación positiva entre la importancia relativa del cultivo del maíz y la pobreza rural, así como también se identifica una relación positiva con la participación de las familias en el programa Progres a y tasa de analfabetismo; se muestra asimismo una relación negativa de la migración interna e internacional con la pobreza rural.⁴

Con objeto de verificar qué pasa si en vez de introducir el cultivo de maíz, se evalúa el impacto en la pobreza rural relacionado con la producción de FHF, presento los resultados que se detallan a continuación. Habría que tomar en cuenta que en los resultados que incluyen al IRN como variable dependiente —por el hecho de que el IRN se refiere a todo el estado y no sólo a las áreas rurales—, se incluye asimismo el porcentaje de población rural⁵ en el estado, como variable de control. Lo cual representa una seria limitación en esta investigación.

CUADRO 9. Variable dependiente índice de riesgo nutricional, 2000

Variab les	1	2	3	4	5	6	7
Maíz ^a	0.93	0.88	0.87	1.08**	0.54*	0.76*	0.22**
Migración interestatal		-1.10	-1.14	-2.85**	-2.07**	-1.77*	-0.71**
Migración internacional			0.32	2.02	0.52	0.72	1.38**
Inversión pública rural				-0.01***	-0.006*	-0.005	-0.003
Empleo en act. no agrícolas					-0.11**	-0.09*	-0.006
Progres a						0.07	0.06***
Analfabetismo							0.67***
R ²	0.48	0.50	0.50	0.63	0.71	0.73	0.97
F	13.23	9.35	6.77	9.09	10.19	9.44	112.71

p-valores 1% *** 5%** 10%*. <R>a se refiere a la superficie cosechada, producción y rendimiento de maíz grano por estado (fuente: CEPAL).

La variable población rural y rural ampliada fue utilizada en las regresiones como variable control.

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo la misma metodología, se presentan los resultados para el año 2000, en lo que respecta al índice de riesgo nutricional por entidad federativa. En este año se exploraron las tres posibilidades para FHF_{mt} , como se mencionó en la sección 3.

En el cuadro 10 se presentan los resultados para el índice de riesgo nutricional por entidad federativa y FHF definido como FHF1, esto es la proporción del valor de los productos identificados como FHF del estado m respecto al valor de la producción del mismo estado en el periodo t . Como se mencionó anteriormente, este índice representa la participación de las FHF en la estructura agrícola productiva de cada estado. En este caso también cabe señalar que en la medida que el IRN se refiere a todo el estado y no sólo a las áreas rurales, incluimos como variable de control el porcentaje de población rural en el estado.

CUADRO 10. Variable dependiente índice de riesgo nutricional, 2000.

VARIABLES	1	2	3	4	5	6	7
FHF1 ^a	0.001	0.009	0.020	0.021	-0.019	-0.02	-0.0003
Migración interestatal		-1.24	-1.43	-3.01**	-1.80	-1.52	-0.67*
Migración internacional			1.14	2.77	-0.07	-0.04	1.31*
Inversión pública rural				-0.01**	-0.004	-0.003	-0.002**
Empleo en act. no agrícolas					-0.14***	-0.13***	-0.01
Progresá						0.05	0.06***
Analfabetismo							0.69***
R ²	0.42	0.45	0.46	0.57	0.69	0.712	0.97
F	10.73	7.78	5.75	6.97	9.66	8.49	104.15

p-valores 1% *** 5%** 10%*.

^a FHF1 se refiere a participación del cultivo de FHF con respecto al valor total del producto agrícola de cada entidad federativa.

Fuente: elaboración propia.

Los resultados del cuadro 10 muestran que la proporción del valor de la producción en FHF en cada estado respecto a su total, no parece incidir significativamente en el nivel de pobreza alimentaria. Si bien el coeficiente correspondiente muestra un valor negativo, éste no es significativo. De acuerdo a las variables utilizadas en la regresión, migración interestatal e internacional, inversión pública y empleo en actividades no agrícolas explican en alguna medida la reducción en la pobreza rural. Pero sobre todo la magnitud del programa Progresá y la tasa de analfabetismo son las variables que se relacionan positivamente con la pobreza alimentaria rural. Cabe señalar que la participación de familias en el programa Progresá muestra una rela-

ción positiva y significativa, debido quizás al efecto de autocorrelación, pues es un programa que se destina a regiones pobres.

Para validar los resultados estimamos una regresión con las mismas variables independientes, pero ahora tomando el índice de pobreza alimentaria rural como variable dependiente. Los resultados se muestran en el cuadro 11 y son similares a los presentados anteriormente, tomando el índice de riesgo nutricional como variable dependiente. Una diferencia por identificar es el decremento en la significación estadística de la mayoría de las variables independientes, incluyendo empleo en actividades no agrícolas, que cambia de significación al introducir tasas de analfabetismo.

CUADRO 11. Variable dependiente índice de pobreza rural alimentaria, 2000.

Variables	1	2	3	4	5	6	7
FHF1 ^a	-0.129	-0.046	-0.04	-0.020	-0.18	-0.20	-0.08
Migración interestatal		-9.04**	-9.16*	-15.03***	-7.58*	-5.50	0.04
Migración internacional			0.69	9.58	-3.25	-3.03	.20
Inversión pública rural				-0.047***	-0.02	-0.017	-0.007
Empleo en act. no agrícolas					-0.60***	-0.55***	-0.063
Progresía						0.39*	0.39***
Analfabetismo							2.21***
R ²	0.010	0.147	0.147	0.39	0.58	0.62	0.86
F	0.32	2.50	1.61	4.49	7.07	6.98	21.39

p-valores 1% *** 5%** 10%*.

^a FHF1 se refiere a participación del cultivo de FHF de cada estado con respecto al valor total del producto agrícola de cada entidad federativa.

Fuente: elaboración propia.

Considerando la variable FHF como una variable dicotómica, con 1 para los estados que consistentemente presentaron participación “relevante” de FHF tanto en la estructura productiva del estado, como en su contribución al total del valor de la producción agrícola nacional en FHF en los últimos quince años, y 0 para los demás. Teniendo como variable dependiente el índice de riesgo nutricional, los resultados se muestran en el cuadro 12 y son muy similares a los presentados en el cuadro 10.

¿Este tipo de relaciones entre nuestras variables independientes y los índices de pobreza sólo se identifican para el año 2000, que he utilizado de referencia, o también se observan en otros periodos, como 1990 y 1995? El mismo modelo se aplicó con los datos disponibles para los años 1990 y 1995, a fin de identificar la exis-

CUADRO 12. Variable dependiente índice de riesgo nutricional, 2000

Variables	1	2	3	4	5	6	7
FHF2 ^a	1.12	1.11	1.35	1.42	0.30	0.07	0.073
Migración interestatal		-1.21	-1.39	-2.98**	-1.99*	-1.71	-0.69*
Migración internacional			1.33	3.002	0.58	0.52	1.37**
Inversión pública rural				-0.009**	-0.005	-0.004	-0.002**
Empleo en act. no agrícolas					-0.13***	-0.13***	-0.01
Progresá						0.05	0.05***
Analfabetismo							0.69***
R ²	0.44	0.47	0.48	0.59	0.70	0.71	0.97
F	11.38	8.22	6.13	7.51	9.59	8.37	104.34

p-valores 1% *** 5%** 10%*.

^a FHF2 como variable dicotómica atribuyendo 1 para los estados de alta participación de FHF Y 0 para los demás. <R> La variable población rural y rural ampliada fue utilizada en las regresiones como variable control.

Fuente: elaboración propia.

tencia de una relación significativa entre pobreza rural y el valor de la producción de FHF a nivel de entidad federativa, previo a la entrada en vigencia del TLCAN. En el cuadro 13 se presentan los resultados, tomando en cuenta los datos disponibles para las variables. Los resultados muestran como variable significativa la migración internacional, incorporándose en una relación negativa con pobreza.

CUADRO 13. Variable dependiente índice de riesgo nutricional, 1995

Variables	1	2	3	4
FHF1 ^a	-0.06	-0.07	-0.04	-0.02
Migración interestatal		0.05	0.13	-0.08
Migración Internacional			2.55	2.68*
Inversión pública rural				-0.003
R ²	0.77	0.77	0.80	0.80
F	48.79	31.42	27.08	21.24

p-valores 1% *** 5%** 10%*.

^a FHF1 se refiere a participación del cultivo de FHF de cada estado con respecto al valor total del producto agrícola de cada entidad federativa.

La variable población rural y rural ampliada fue utilizada en las regresiones como variable control, ésta es el promedio de la población rural y rural ampliada otorgada por Conapo de los años 1990 y 1995.

Las variables independientes corresponden al año 1995. <R> Fuente: elaboración propia.

El modelo también se aplicó introduciendo las variables independientes con un rezago de cinco años. Esto es, por ejemplo, IRN en el año 2000 *versus* variables independientes a 1995. El cuadro 14 muestra los resultados que indican una elevada significancia para migración interestatal e inversión pública rural.

CUADRO 14. Variable dependiente índice de riesgo nutricional en 2000 y variables independientes en 1995.

Variables	1	2	3	4
FHF1 ^a	0.005	0.04	0.04	0.09
Migración interestatal		-1.14	-1.15	-1.91*
Migración Internacional			0.59	1.51
Inversión pública rural				-0.02*
R ²	0.43	0.45	0.46	0.52
F	10.74	7.86	5.73	5.68

p-valores 1% *** 5%** 10%*. <R>a FHF1 se refiere a participación del cultivo de FHF de cada estado con respecto al valor total del producto agrícola de cada entidad federativa.

La variable población rural y rural ampliada fue utilizada en las regresiones como variable control y corresponde al año 2000.

Las variables independientes corresponden al año 1995.

Fuente: elaboración propia.

También se planeó desarrollar el modelo integrando una base de datos en panel, sin embargo, dada la escasez de datos para todos los periodos, esto no fue posible.

Con objeto de “controlar” estadísticamente por estados involucrados en la migración de jornaleros agrícolas, los cuáles se reportarán en la siguiente sección, se replicaron los modelos de las regresiones planteadas anteriormente, sin considerar los estados de Oaxaca, Baja California y Michoacán. Esto, ya que el flujo más importante de migración se observa desde el estado de Oaxaca (en el sur del país, y uno de los estados con niveles más elevados de pobreza) hacia los estados de Baja California y Michoacán (en el norte y centro del país; el primero con bajo índice de pobreza rural y el segundo con un alto índice). Los resultados en el cuadro 15 muestran resultados similares, en cuanto a no significancia estadística del cultivo de FHF en la pobreza rural. En la siguiente sección se presentan las conclusiones, así como los alcances y limitaciones de esta investigación.

CUADRO 15. Variable dependiente índice de riesgo nutricional (2000). Sin incluir los estados de Oaxaca, Michoacán y Baja California

VARIABLES	1	2	3	4	5	6	7
FHF1 ^a	0.03	0.03	0.04	0.033	-0.01	-0.02	0.003
Migración interestatal		-0.89	-1.07	-2.70**	-1.79	-1.69	-0.56
Migración Internacional			1.35	2.86	0.03	0.07	1.38*
Inversión pública rural				-0.008**	-0.005	-0.005	-0.002*
Empleo en actividades no agrícolas					-0.13**	-0.13**	-0.01
Progresá						0.023	0.06***
Analfabetismo							0.71***
R ²	0.37	0.39	0.40	0.53	0.65	0.66	0.97
F	7.71	5.32	3.97	5.16	6.91	5.70	76.41

p-valores 1% *** 5%** 10%*.

^a FHF1 se refiere a participación del cultivo de FHF de cada estado con respecto al valor total del producto agrícola de cada entidad federativa. <R>La variable población rural y rural ampliada fue utilizada en las regresiones como variable control.

Fuente: elaboración propia.

5. Evaluación de resultados y conclusiones

Los resultados de las diferentes regresiones, en general, muestran una relación poco significativa entre FHF —en sus diferentes definiciones— y pobreza rural. Y más bien, la reducción de la pobreza rural es explicada por aumentos en la migración interna, internacional, inversión pública y empleo en actividades no agrícolas; así como en una relación positiva con alfabetismo y subsidios directos a las familias pobres. Si contrastamos la relación de pobreza rural con respecto a FHF y con la producción de maíz, destaca la falta de significación estadística de la primera con la pobreza rural, mientras que el cultivo de maíz se relaciona muy claramente con ésta.

A continuación se exploran algunas hipótesis que podrían ayudar a avanzar en el análisis de los resultados de la investigación y que habrían de fijar el alcance de las conclusiones.

Una primera hipótesis tendría que ver con la escala de producción. De hecho, si vemos la participación de la superficie de cultivo de FHF respecto al total nacional, ésta es más bien pequeña. Si consideramos nuestros ocho productos seleccionados, éstos son apenas entre 5% y 8% de la superficie cosechada total, a lo largo de la déca-

da de los noventa. Yúnez-Naude y Barceinas (2004), tomando como referencia 18 productos, estiman un crecimiento en superficie de apenas 2% anual entre 1994 y 2000. Sin embargo, en términos de valor de la producción, los montos son significativos y, más aún, si los referimos a algunos estados en particular, donde su producción es una proporción significativa de la producción agrícola del estado, llegando hasta 40% del valor total de la producción del estado. Mientras no contemos con datos de empleo involucrados en la producción de FHF, y dadas las evidencias de crecimiento de la productividad, es difícil estimar con precisión su impacto sobre el empleo agrícola; sin embargo, una posible línea de investigación sería analizar la relación FHF-pobreza rural a nivel más desagregado espacialmente. Para un análisis en este sentido, véase Parra de la Torre (2008).

Una hipótesis adicional podría ser que hemos realizado una selección endógena, donde los estados con mayor participación de FHF son aquellos con menor índice de pobreza rural. Del análisis regional del cultivo de FHF y de la pobreza rural, se concluye que el cultivo de las FHF en la segunda mitad de la década de los noventa se expandió más bien hacia el norte y centro del país, distinta localización a la de la pobreza rural concentrada hacia el sur del mismo. No obstante, como se mostró en el cuadro 8, no hay una clara relación geográfica entre ambos procesos.

Otra hipótesis es que los impactos sobre la pobreza rural de factores tales como migración interna, el empleo en actividades no rurales e inversión pública federal hacia la agricultura, tales como los programas Procampo y Progresas/Oportunidades están siendo tan relevantes en la reducción de la pobreza que aun cuando pudiera existir un rol para los ingresos generados en las FHF, éstos quedan minimizados. De hecho, no se ha observado un cambio significativo de cultivo tradicional a no tradicional como era de esperarse; al respecto, véase Yúnez-Naude y Barceinas (2004). Todo lo anterior genera dudas sobre la sustentabilidad de las políticas sociales de reducción de la pobreza rural.

En relación con la migración interna, otra hipótesis que podría explicar la escasa identificación de la relación producción de FHF y pobreza rural, tendría que ver con la migración interna de los jornaleros agrícolas. En futuras investigaciones se deberá revisar con más atención el caso de los jornaleros agrícolas que, como se mencionó, representa un desplazamiento temporal de 3.5 millones de personas de los estados pobres a los estados productores de FHF. La migración de estos jornaleros se convierte en oferta de trabajo con salarios escasos y facilita la existencia de mercados duales de trabajo que mantienen los bajos salarios en ambos sectores laborales. En el estudio de Barrón y Rello (1999) se identifica que a cinco años de la entrada en vigor del TLCAN, el salario de los jornaleros agrícolas seguía siendo bajo.

Generalmente, el cultivo en FHF en el norte-centro no parece haber inducido una mayor demanda de trabajo de jornaleros agrícolas, con baja calificación laboral, del sur del país, que anualmente ofrece un flujo de trabajadores agrícolas de entre millón y millón y medio de jornaleros agrícolas temporales. Lo anterior, quizás ampliado por un cambio tecnológico en el cultivo de FHF sesgado hacia mano de obra más calificada y ausencia de cambios institucionales en este mercado de trabajo.

Como conclusión final se puede decir que si bien la sustentabilidad económica de los productores agrícolas depende de su capacidad para expandir nuevos cultivos y productos procesados (Lederman et al., 2005), no parece haber evidencia de que estos esfuerzos se puedan asociar directamente con la reducción de la pobreza rural.

Notas

1. Véase, por ejemplo, Hanson (2004).
2. Elaborado por el Instituto de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán, gobierno federal, sector Salud.
3. Esto se hizo particularmente necesario al carecer de estadísticas agregadas de producción de FHF a escala de entidad federativa y municipio. Similar procedimiento es utilizado en Yúnez-Naude y Barceinas (2004).
4. Para identificar una relación negativa entre pobreza y migración internacional hay que tomar en cuenta que para los estados la tasa de migración es negativa, por lo que el coeficiente positivo en la regresión implica una relación negativa con pobreza en cada estado.
5. Población rural es aquella asentada en localidades menores a 5,000 habitantes.
6. Productos seleccionados descritos en el documento.
7. Productos seleccionados descritos en el documento.

Referencias bibliográficas

- Araujo, C. (2004). Can Non-Agricultural Employment Reduce Rural Poverty? Evidence from Mexico. *Cuadernos de Economía*, 41 (diciembre), 383-399.
- Arzate Salgado, J. (2005). *Pobreza extrema en México: evaluación microsociológica*. México: UAEM-Gernika.
- Barrón, M. A. & Rello, F. (1999). La agroindustria del tomate y las regiones pobres en México. *Comercio Exterior*, 49 (3), 258-264.
- CEPAL (2005). México: crecimiento agropecuario, capital humano y gestión del riesgo. Santiago de Chile: CEPAL, documento de trabajo LC/MEX/L.686.

- Cortés, F., Hernández, D., Hernández Laos, E., Székely, M. & Vera Llamas, H. (2003). Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo xx. *Economía Mexicana*, XII (2), 295-325.
- Coudouel, A. & Paternostro, S. (2005). *Analyzing the Distributional Impact of Reform*. Washington, DC: World Bank.
- Deaton, A. (1997). *The Analysis of Household Surveys. A Microeconometric Approach to Development Policy*. Washington, DC: World Bank y J. Hopkins University Press.
- FAO (2004). *The market for non-traditional agricultural exports*. Roma: FAO commodities and trade, technical paper 3.
- Hanson, G. H. (2007). Globalization, Labor Income, and Poverty in Mexico. En Harrison, A. *Globalization and Poverty*. Chicago: The University of Chicago Press, 2007.
- Hanson, G. (2004). What has happened to Wages in Mexico since NAFTA. En Estevadeordal, A., Rodrick, D., Taylor, A.M. y Velasco, A. *FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas*, Cambridge: Harvard University Press, 2004.
- Hanson, G. & Harrison, A. (1999). Trade and Wage Inequality in Mexico. *Industrial and Labor Relations Review*, 52 (2), 271-288.
- Harrison, A. (ed.), (2007). *Globalization and Poverty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hufbauer, G. & Schott, J. (eds.), (2004). *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*. Washington, DC: Institute of International Economics.
- Lederman, D., Maloney, W. F. & Servén, L. (2005). *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank-Stanford University Press.
- Málaga, J. E., Williams, G.W. & Fuller, S.W. (2001). US-Mexico Fresh Vegetable Trade: The Effects of Trade Liberalization and Economic Growth. *Agricultural Economics*, 26, 45-55.
- Nicita, A. (2004). Who benefited from trade liberalization in Mexico? Measuring the Effects of Household Welfare. Washington, DC: World Bank, wps 3265.
- Page, S. & Slater, R. (2003). Small Producer Participation in Global Food Systems: Policy Opportunities and Constraints. *Development Policy Review*, 21 (5-6), 641-654.
- Parra de la Torre, E. E. (2008). *La pobreza rural y la globalización en México. Efectos sobre la pobreza alimentaria: 1990-2005*. Tesis para obtener el grado de maestra en Economía, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

- Porto, G. G. (2003). Trade Reforms, Market Access and Poverty in Argentina. Washington, DC: World Bank, wps 3135.
- (2005). Estimating Household Responses to Trade Reforms: Net Consumers and Net Producers in Rural Mexico. Washington, DC: World Bank, wps 3695.
- Schultz, T. W. (1979). *Lecture to the memory of Alfred Nobel*. Recuperado el 7 de mayo de 2011, de: http://ideas.repec.org/p/ris/nobelp/1979_001.html.
- Székely, M. (2005). Es posible un México con menor pobreza y desigualdad. En Aguilar Rivera, J. A. (ed.), *México: crónicas de un país posible*, Conaculta-FCE.
- (2005a). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El Trimestre Económico, LXXII (4)*, 913.
- Taylor, E., Yúnez, A. & Hampton (1999). Agricultural Policy Reforms and Village Economies: A Computable General Equilibrium Analysis from Mexico. *Journal of Policy Modeling, 21(4)*, 453-480.
- Topalova, P. (2005). Trade Liberalization, Poverty and Inequality: Evidence from Indian Districts. Cambridge, MA: NBER, working paper 11614.
- Verner, D. (2005). Activities, Employment, and Wages in Rural and Semi-Urban Mexico. Washington, DC: World Bank, wps 3561.
- (2005a). Poverty in Rural and Semi-Urban Mexico during 1992-2002. Washington, DC: World Bank, wps 3576.
- Von Tongeren, F. & Kulper, M. (2005). Growing together or growing apart? A village level study of the impact of the Doha Round on rural China. Washington, DC: World Bank, wps 3696.
- Yúnez-Naude, A. y Barceinas, F. (2004). El TLCAN y la agricultura mexicana. En Sobarzo, H. & Cásares, E, *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*, El Trimestre Económico, Lecturas, 95.
- World Bank (2005). *Agricultural Growth for the Poor: An agenda for Development*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2001). Mexico Land Policy: A Decade after the Ejido Reform. Washington, DC: World Bank, working paper 22187.
- Zedillo, E., Messerlin, P. & Nelson, J. (2005). *Trade for Development*. Londres: Earthscan.

EconoQuantum

Revista de Economía y Negocios
Economics and Business Journal

Segundo Semestre 2010. Second Semester

Vol.7 Núm. 1

ARTÍCULOS / ARTICLES

Las características educativas
de los emigrantes mexicanos a Estados Unidos
ALFREDO CUECUECHA MENDOZA

Cardenalización del índice de marginación:
una metodología para evaluar la eficiencia
del gasto ejercido en el Ramo 33
ÓSCAR JAVIER CÁRDENAS RODRÍGUEZ

Price competition in mixed strategies
in markets with habit formation
ALEJANDRO TATSUO MORENO OKUNO

SUPLEMENTO/SUPPLEMENT

Ajuste recursivo con transformaciones invariantes
y bootstrapping: el caso de una caminata
aleatoria con intercepto
EDDY LIZARAZU ALANEZ
JOSÉ A. VILLASEÑOR ALVA

Comparación de modelos de predicción de retornos
accionarios en el Mercado Accionario Chileno:
CAPM, FAMA y FRENCH y REWARD BETA
WERNER KRISTJANPOLLER RODRÍGUEZ
CAROLINA LIBERONA MATURANA

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Desempeño legislativo en Jalisco. Un análisis de eficiencia presupuestal

Angelina Hernández Pérez

Universidad de Guadalajara

Albertico Frías Sánchez

Universidad de Guadalajara

Correos electrónicos: aperez@cucea.udg.mx y afrias@cucea.udg.mx

Resumen En el año de 2007 se inició una reforma hacendaria en México que incluía la evaluación del desempeño con el propósito de mejorar la calidad del gasto público en todos los órdenes de gobierno. Los cambios legales para su implementación se llevaron a cabo para que esta función la asumiera la fiscalización superior, tanto en el orden federal como en los estados.

Las legislaturas de los estados forman parte de las instituciones de gobierno que más han sufrido una grave pérdida de legitimidad y, por lo tanto, constituyen los entes públicos de mayor prioridad para evaluar su eficiencia presupuestal.

En este trabajo se realiza un diagnóstico de las condiciones normativas y la forma en que se lleva a cabo la evaluación del desempeño del Poder Legislativo del estado de Jalisco con el objetivo de verificar si la reforma antes mencionada tendrá los efectos positivos esperados, al menos en este poder público autónomo.

Palabras clave: Desempeño, eficiencia presupuestal, Legislatura.

Legislative Performance in Jalisco. An analysis of Budget Efficiency

Abstract In 2007, initiated a tax reform in Mexico that included the inclusion of performance assessment in order to improve the quality of public spending at all levels of government. The legal changes to its implementation

is carried out for this function assume superior accountability at both the federal and states.

The legislatures of the states, as part of the government institutions have shown a more serious loss of legitimacy and, therefore, are the highest priority public entities to evaluate their efficiency budget.

This paper makes a diagnosis of regulatory conditions and the way they conducted the performance evaluation of the legislature of the state of Jalisco in order to verify whether the reforms mentioned above have the expected positive effects, at least in this autonomous public authority.

Key words: Performance Budgeting, Budget Efficiency, Legislature.

Introducción

El Poder Legislativo se ha caracterizado por ser parte de las instituciones públicas que mayor pérdida de legitimidad han sufrido ante la ciudadanía. Por la propia autonomía soberana que le confiere la legislación en sus diferentes niveles, la ley no los obliga a implementar un sistema de evaluación del desempeño supeditado al Poder Ejecutivo. Además, la falta de transparencia que caracteriza a la mayoría de los congresos locales y las recurrentes notas en los diferentes medios de comunicación sobre escandalosos desvíos financieros realizados por sus legisladores por un lado, y la falta de resultados por el otro, han creado una crisis de imagen sobre la función legislativa en México.

Es claro que el Poder Legislativo federal y los de orden local deben iniciar de manera paralela a la Administración Pública Federal (APF), una urgente reingeniería administrativa del gasto desde la etapa esencial de la planeación, que incluya un adecuado diseño que permita implementar un sistema de evaluación por desempeño (SED), orientado en principio a la rendición de cuentas hacia la ciudadanía, y posteriormente, dirigido a fortalecer la mejora gubernamental. Una apropiada integración de esta práctica de evaluación en el proceso presupuestario de los congresos mexicanos, les permitiría reposicionarse en cuanto a la percepción de la ciudadanía sobre el verdadero valor que tiene la función legislativa.

En la llamada “Reforma Hacendaria” de 2007, el gasto público fue uno de los cuatro pilares sobre los que se edificó una propuesta hacendaria diferente a las anteriores, en donde la incorporación de la evaluación del gasto por desempeño fue una de las novedades de las últimas reformas realizadas en México. La importancia que amerita la implementación de un novedoso tipo de evaluación del gasto público derivado de esta reforma de carácter presupuestal orientó a la realización de este trabajo en un intento por analizar los efectos en una de las instituciones públicas que requieren de manera urgente integrarlo a su función fiscalizadora: el Poder Legislativo local.

Para ello, se realiza de inicio un análisis conceptual del significado de la evaluación del desempeño en la mejora gubernamental, y en particular, de la calidad del gasto. Como segundo apartado se explica la función presupuestal del Congreso federal y, en particular, del Congreso del estado de Jalisco para finalmente presentar un análisis normativo de la implementación de la evaluación del desempeño, en particular de las Legislaturas locales LVII y LVIII, y en la práctica, cómo se ha llevado a cabo.

La evaluación del desempeño gubernamental

La evaluación del desempeño gubernamental forma parte de las medidas tomadas en materia de transparencia de la información y rendición de cuentas con el fin de mejorar la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones públicas y disminuir la corrupción¹ en el sector público. La medición del desempeño presupuestal y de gestión constituye un paso hacia delante en la optimización y monitoreo de los recursos públicos a fin de que éstos puedan tener los efectos positivos deseados en el bienestar de la sociedad.

Aunque nació con prolongados y elocuentes discursos — todos ellos encaminados a combatir el problema de la corrupción en el sector gubernamental—, el tema de la transparencia en México tuvo en realidad una gestación muy débil en lo que se refiere a su aplicación. Se elaboró y aprobó toda una normatividad basada en leyes y reglamentos de la materia en los tres niveles de gobierno,² y casi una década después, la mayoría de las dependencias públicas no cumple ni siquiera con la publicación en Internet de la información denominada como fundamental, y las instancias que aparentemente lo hacen, no reúnen los requisitos mínimos de calidad en precisión y pertinencia como lo expresa la ley.

La transparencia de la información es un mecanismo para evidenciar, entre otras, prácticas corruptas y que éstas puedan ser sometidas a sistemas de control mediante la rendición de cuentas, que en palabras de Schedler (2004): “abarca de manera genérica tres maneras diferentes para prevenir y corregir abusos de poder: obliga al poder a abrirse a la inspección pública; lo fuerza a explicar y justificar sus actos, y lo supedita a la amenaza de sanciones”.

Al respecto, Pope (2000) desarrolló toda una tipología que ha permitido detectar las prácticas más comunes de corrupción tales como el soborno, las ganancias extraordinarias por la transferencia de monopolios estatales al sector privado (privatización), tráfico de influencias, financiamiento privado ilegal y extracción de dinero público — algunas veces incluso por la vía legal— para sufragar costosas campañas electorales, las licitaciones de obra pública inadecuadas e ilegales y el nepotismo que genera ineficiencias, entre otros. Estas prácticas distorsionan las decisiones de mercado al premiar a los privados que seducen con el soborno y castiga a los empresarios eficientes y productivos al terminar siendo excluidos de las políticas públicas.

En este punto, la fiscalización³ se convierte en una herramienta clave al ejercer la función de control sobre las conductas ilícitas y deshonestas, mediante la supervisión y escrutinio de los recursos públicos. La transparencia de la información, a su vez, coadyuva como herramienta indispensable de la fiscalización al promover la creación del principal insumo de esta labor: la producción de información.

¿Qué es la evaluación del desempeño presupuestal?

La evaluación del desempeño definida como “el proceso de señalar el valor o juzgar la manera como alguien funciona” (Coens y Jenkins, 2001, p. 19) indica la valoración del rendimiento individual o colectivo de una organización. Debido a que su aplicación no es muy bien aceptada por los sujetos a evaluar, los mecanismos de implementación pueden llevarse a cabo mediante un proceso voluntario, donde los incentivos desempeñan un papel decisivo para que se realice con éxito.

Debido a que no existe un modelo único, cada país lo adecua de acuerdo a sus propias condiciones pero, en general, independientemente del modelo o estrategia que adopten, todos se orientan a medir fines y medios derivados de las decisiones de política pública. Puede abarcar desde ámbitos financieros (ingreso y gasto público) hasta modelos de gestión político/administrativos dependiendo de las prioridades nacionales.

Para medir los *fines* existe la evaluación de la gestión o también conocida como gestión por resultados (GpR), que se enfoca a la medición de resultados de implementación de las políticas públicas en relación al cumplimiento de metas y objetivos planteados en su esquema inicial de planeación, así como el impacto de éstas en el bienestar de la población. Los resultados de esta medición son útiles para medir la *eficacia* de las políticas públicas. En cambio, para calificar si los procesos o estrategias utilizados son los apropiados, existe un tipo de medición llamado presupuesto basado en resultados (PbR), que aunque es un componente de la GpR, está más orientado a medir la *eficiencia* con la que es utilizado el presupuesto público. Con este tipo de evaluación se obtiene información que considera si los *medios* financieros adoptados son los óptimos para alcanzar los objetivos deseados.

Los indicadores de desempeño deben estar diseñados para medir el alcance de los objetivos de un programa presupuestario, en los que prevalezca a qué costo y con qué nivel de calidad se provee el bien o servicio público. En su versión cuantitativa deben generar información respecto al logro o resultado de los objetivos del programa. Por el lado cualitativo, se encuentran asociados juicios de valor que se expresan, una vez finalizada la intervención, con relación al bienestar social que produjeron los bienes y servicios públicos.

La evaluación del desempeño presupuestal en México

La evaluación es la etapa final del proceso presupuestario⁴ que permite comparar los recursos aplicados y las metas programadas contra el resultado de la ejecución; su aplicación detecta origen, causas y efectos de variaciones o desviaciones, a fin de

ponderar impactos o formular recomendaciones que retroalimenten la planeación y la programación.

Desde principios de los años noventa, algunos países de la OCDE iniciaron el esquema de evaluación del desempeño “*Performance Budgeting*” tras detectar posibles riesgos de crisis en sus presupuestos públicos (Dinamarca y Corea) y otros para fortalecer la rendición de cuentas (Reino Unido, Canadá y Australia); pero en general, fue una medida para mejorar el control del gasto presupuestal y alcanzar una mayor eficiencia del sector público (Anderson, 2008). En México, el PbR se integra por primera vez en la reforma de 2007 dentro del pilar referente al marco presupuestario y el ejercicio del gasto público. A partir del ejercicio 2008 se plasma en la Carta Magna la obligación de evaluar el desempeño presupuestal bajo los principios de eficiencia, eficacia, economía, transparencia y honradez.⁵

Los primeros tres principios jurídicos deben dirigir la evaluación del desempeño de los fines y medios en las políticas públicas. La eficacia se logra cuando la provisión de bienes y servicios genera el impacto deseado en la población objetivo; se habla de eficiencia cuando se optimizan los recursos utilizados en la producción de esos mismos bienes y la economía refiere a una administración eficaz que, de manera razonable, hace uso de los recursos financieros con que cuenta.

La rendición de cuentas inicia una vez que se ha ejercido el presupuesto, ya que regularmente lo propuesto por el Poder Ejecutivo y aprobado por el Poder Legislativo a través de la Cámara de Diputados, no corresponde con lo realmente presupuestado al final del ejercicio fiscal correspondiente. Así, al realizar el trabajo de evaluación mediante el PbR, se completa en gran parte la obligación constitucional de garantizar la transparencia de la información y rendición de cuentas al responder de manera clara y precisa ¿quién se gastó el dinero?, ¿cómo se gastó? y ¿para qué se gastó?⁶

Los resultados de la evaluación deben permitir modificar aquellos procesos, procedimientos o programas que no funcionan y, en el caso más extremo, castigar con la disminución o desaparición de las asignaciones presupuestales a las dependencias que mostraron tales ineficiencias. Sin embargo, una de las limitaciones para implementar este sistema de sanciones en el caso mexicano es que las dependencias no deben recibir un monto inferior al ejercicio fiscal anterior. Este tipo de presupuestación incremental inhibe el incentivo para que la evaluación del desempeño se lleve a cabo de manera integral, pues sólo queda en simples recomendaciones y/o sugerencias en caso de encontrar que los principios legales que rigen la calidad del gasto público, no se cumplieron.⁷

Existe otro tipo de presupuestación más adecuado, llamado “de base cero”. Como su nombre lo indica, es un tipo de presupuesto que siempre parte de cero, es

decir, supone que no hubo presupuesto con anterioridad o que se trata de una oficina o programa público nuevo (Pyhrr, 1977). Es un método que genera información relevante para facilitar la evaluación del desempeño gubernamental debido a que pone énfasis en la medición de la eficiencia del gasto público pero sin descuidar los resultados planeados o esperados.⁸ Existe evidencia de que su implementación puede llegar a reducir 20% o más del presupuesto sin sacrificar la calidad de los resultados (CEFP, 2005).

Las asignaciones presupuestales derivadas del PEF no parten de cero. El proceso de programación-presupuestación se realiza con el apoyo de diversos instrumentos que constituyen la base de información para que la SHCP tome la decisión de asignar recursos financieros por ramo presupuestal. Primero se toma la información de dos documentos rectores de la planeación del desarrollo nacional provenientes del Poder Ejecutivo: el Plan Nacional de Desarrollo y los Criterios Generales de Política Económica. El presupuesto público nacional debe ajustarse a las directrices señaladas en ambos documentos. El segundo instrumento es una estimación independiente que realiza la propia SHCP sobre los requerimientos mínimos con los cuales puede operar cada dependencia, tomando información de los presupuestos anteriores y de la evolución futura de la economía, además de posibles convenios de coordinación con las entidades federativas. El tercero se basa en las estimaciones presupuestales internas que cada dependencia realiza tomando como referencia el historial de presupuestos asignados y los nuevos requerimientos para el ejercicio fiscal próximo.

La evaluación del desempeño basado en el cumplimiento de objetivos y metas que se establece con el sistema de evaluación del desempeño (SED)⁹ se integra como un criterio adicional para el proceso de programación-presupuestación¹⁰. De forma paralela, las entidades federativas ajustaron sus propias constituciones locales para implementar el SED en sus respectivas jurisdicciones.

La función presupuestal del Congreso

El Congreso de la Unión se compone de la Cámara de Senadores y la Cámara de Diputados. Los congresos de las entidades federativas sólo son integrados por la Cámara de Diputados. En materia presupuestal, en ambos niveles de gobierno son los diputados los encargados del análisis, discusión y aprobación del presupuesto de egresos, así como de la función fiscalizadora de su ejercicio.¹¹

Las cuentas públicas, los informes de gobierno y los planes generales donde se fijan las metas y objetivos constituyen los insumos básicos para la función fiscaliza-

dora. Antes de la integración del SED, el trabajo fundamental de la fiscalización había consistido en la revisión de las cuentas públicas en las dimensiones legal y contable, es decir, vigilar que el ejercicio del gasto se aplicara conforme a la normatividad presupuestaria en lo referente a ejecutores, criterios y procedimientos administrativos autorizados; que las cantidades correspondieran con los conceptos y partidas fijados y que se respetaran los recursos etiquetados, techos financieros y términos autorizados sobre los montos, origen y ejercicio de los financiamientos adquiridos. La recién integrada auditoría del desempeño (AD) amplía la labor fiscalizadora a la emisión de dictámenes y recomendaciones sobre el cumplimiento de los objetivos contenidos en los programas, verificando los tres principios jurídicos de la evaluación del desempeño y los efectos de la provisión de los bienes y servicios públicos sobre el bienestar de la población.¹² Con ello, se adicionan los criterios económicos a los legales y contables en el escrutinio del presupuesto de gastos.

No obstante lo anterior, las atribuciones de la Auditoría Superior de la Federación (ASF) quedan limitadas a la revisión y análisis de las cuentas públicas con su respectivo dictamen de resultados, sin llegar a constituir un jurado de sentencia en caso de encontrar anomalías en las mismas. En esta materia, la ASF sólo está facultada para emitir recomendaciones y valoraciones jurídicas en caso de encontrar violaciones a la ley que propicien ineficiencias o desvíos de recursos, quedando en manos de los diputados la decisión de dar seguimiento a estas anomalías y remitir a los culpables con las autoridades judiciales correspondientes y, si el caso lo amerita, tramitar su desafuero constitucional mediante declaración de procedencia de juicio penal. La ASF como ejecutora de castigos, sólo puede establecer sanciones económicas en caso de encontrar situaciones de responsabilidad administrativa.

Otra de las limitaciones se encuentra en los tiempos que marca la ley. Los entes auditados tienen hasta el 30 de abril del año siguiente al ejercicio fiscal para entregar la cuenta pública al Congreso y éste, a su vez, tiene hasta el 30 de septiembre del año siguiente al de su presentación para emitir el informe de resultados, es decir, después de un año y nueve meses de ejercido el presupuesto, se pueden llegar a conocer los resultados de su desempeño y utilizar esta información, no en el ejercicio fiscal siguiente, sino dos años después, y aún así, los diputados tendrían sólo un mes y medio (hasta el 15 de noviembre) para utilizar esta información en la aprobación del PEF.¹³

El Congreso de Jalisco

En el estado de Jalisco, aunque ya existían precedentes normativos, se integra la evaluación del desempeño como parte de las facultades del Congreso local, delegando

parte de estas funciones a su órgano fiscalizador, la Auditoría Superior del estado de Jalisco (ASEJ).¹⁴ Este órgano técnico realiza la revisión y dictamen de las cuentas públicas y estados financieros, en donde paradójicamente, el mismo Poder Legislativo es parte de los entes fiscalizables.¹⁵

Aunque la ASEJ es jurídicamente considerada como un órgano con autonomía técnica y de gestión, su dependencia hacia el Congreso se mantiene al ser nombrados sus titulares por este último, además de que los informes de auditoría emitidos son sujetos de revisión por las comisiones legislativas, en particular de la Comisión de Vigilancia, la que a su vez constituye el enlace entre el Congreso y la ASEJ. Pero el problema va más allá si se considera que los dictámenes de auditoría de todos los entes fiscalizables pasan por el visto bueno de los partidos políticos representados en las propias comisiones legislativas, dando pie a negociaciones políticas sobre las presuntas responsabilidades de los servidores públicos que son afines a sus propios partidos.

Además de lo anterior, existe un problema de concurrencia de funciones fiscalizadoras debido a que la revisión de las cuentas públicas puede efectuarse de manera indistinta por ambas instancias. Esto se debe, en parte, a que la ASEJ audita al Congreso y el Congreso a su vez, audita a la ASEJ, es una función recíproca que da inicio y fin al ciclo de la fiscalización, aunque en esencia, se trata de la misma instancia fiscalizadora: el Congreso de Jalisco.

En la revisión y auditoría de las cuentas públicas de los entes fiscalizables se hace hincapié, primero —al igual que el Congreso federal—, en que los recursos se hayan ejercido conforme a los principios y procedimientos legales y contables, y segundo, que las inversiones y gastos autorizados se hayan aplicado de manera eficiente para el logro de sus objetivos y metas. De acuerdo con el precepto legal establecido en la Ley de Fiscalización Superior del estado de Jalisco, en el informe final de auditoría —dictamen de las cuentas públicas—, la ASEJ debe integrar el cumplimiento de los principios de eficiencia, eficacia y economía de la gestión financiera, y por separado, emitir un análisis de auditoría de desempeño.

Una vez terminado el ejercicio fiscal, el Congreso de Jalisco tiene hasta el 31 de marzo para entregar su cuenta pública y le corresponde a la ASEJ formular dictamen de resultados de revisión de la misma en un plazo de 12 meses posterior a la fecha límite de su entrega.¹⁶ En este sentido, en el estado de Jalisco se presenta el mismo problema federal sobre la pertinencia de la información necesaria para realizar correcciones y modificaciones en el siguiente ejercicio fiscal. En el plano hipotético de que la instancia encargada de la revisión y fiscalización de la cuenta pública del Congreso de Jalisco emitiera un informe del desempeño presupuestal completo, objetivo, veraz, preciso y claro sobre el desempeño del mismo —por ejemplo, del

ejercicio fiscal 2011—, el mismo Congreso local tendría este informe disponible hasta el año 2013 para aprobar su presupuesto con mayor eficacia y eficiencia y seguir las recomendaciones para mejorar su desempeño en la tarea legislativa para el ejercicio fiscal 2014.

De forma adicional, el Poder Legislativo como ente fiscalizable debe entregar un informe anual del desempeño a más tardar el último día de enero del año siguiente; éste debe contener los logros e impactos generados de acuerdo con los objetivos estratégicos planteados en su plan general, incluyendo las metodologías utilizadas para su medición. El informe de desempeño realizado por la ASEJ se entrega al propio Congreso para que a través de sus comisiones legislativas realice la evaluación de dicho informe ejerciendo sus atribuciones de fiscalización superior que, de acuerdo con el artículo 4° de la Ley de Fiscalización Superior del estado de Jalisco y sus municipios consiste en:

[...] la medición y revisión que del desempeño alcanzado se realice a los órdenes de gobierno estatal y municipal, así como a las entidades fiscalizables, para que a través del análisis de sus esquemas de gestión financiera y de gasto, así como de sus políticas recaudatorias, de inversión y para el desarrollo social y económico, contenidas en sus programas y proyectos, se evalúe la eficiencia en la utilización de recursos públicos y la eficacia en el logro de los objetivos y las metas comprometidos en los instrumentos de planeación y programación de la actividad gubernamental.

Aunque la función principal de la ASEJ es la revisión, examen y auditoría de las cuentas públicas, en cierta medida también asume funciones de fiscalización, ya que la misma ley en su artículo 21 fracción VI establece que entre sus atribuciones debe: “Comprobar que las inversiones y gastos autorizados a las entidades y sujetos auditables, se hayan aplicado legal y eficientemente al logro de los objetivos y metas de los programas aprobados, a través de la verificación de sus obras, la prestación de los servicios públicos, bienes adquiridos y servicios contratados”.

Pero también esta facultad de auditoría pública es adjudicada a las Comisiones de Vigilancia, Administración y Hacienda y Presupuesto Público del Congreso. Los ordenamientos legales confirman la concurrencia de facultades de auditoría pública y de desempeño por ambas instancias.

Instrumentos para medir el desempeño en el Congreso de Jalisco

El Poder Legislativo de Jalisco debe plantear sus objetivos y metas en el Plan General del Poder Legislativo al inicio de cada Legislatura. Para ello, el Congreso cuenta

con un presupuesto anual no menor al recibido en el ejercicio inmediato anterior y que es aprobado mediante decreto en Asamblea a más tardar el 15 de diciembre.¹⁷ A diferencia de lo que establece la ley, hasta la Legislatura LVIII no existe antecedente de elaboración de algún tipo de documento que manifieste los objetivos integrales del Congreso del estado de Jalisco, antes bien, la Legislatura LIX sólo emitió agendas legislativas por fracción parlamentaria que formulan parcialmente los objetivos de cada una de éstas.

Además del Plan General del Poder Legislativo, las cuentas públicas y los estados financieros constituyen las herramientas básicas para medir el desempeño presupuestal. La construcción de indicadores se completa al detectar cuáles son las actividades legislativas más importantes y de mayor impacto en el alcance de los objetivos. Al respecto, la tarea legislativa considerada como la más importante es la elaboración, presentación, análisis y aprobación de iniciativas que se clasifican como de Ley, Decreto o Acuerdo Económico.¹⁸ Las iniciativas están dirigidas a crear, modificar —o incluso desaparecer— leyes y reglamentos para beneficio de los ciudadanos. Los diputados, organizados en comisiones legislativas y fracciones parlamentarias, están obligados a presentar al menos una iniciativa por diputado durante el periodo que dure su encargo.

Las comisiones como colegios o corporaciones no tienen la facultad de legislar, pero apoyan de manera continua el trabajo realizado por el Congreso al realizar labores de indagación y deliberación de las propuestas que se ponen a consideración de los diputados en el Pleno de la Asamblea; además formulan informes, recomendaciones o dictámenes que orientan la valoración de cada asunto por parte de la Asamblea. Uno de los mayores conflictos que se presentan en su trabajo está relacionado con la representación que asumen en cada asunto que le es delegado, de manera que llegan a confundir si están realmente al servicio de la ley, de partidos políticos o de liderazgos de tipo caciquil (Béjar, 2007).

Todas las iniciativas se discuten y aprueban o rechazan mediante votación de los diputados. La mayoría de los asuntos que se presentan requieren de una votación de 50% más uno, mientras que otras son más estrictas y exigen, como mínimo para ser aprobadas, la tercera parte de los diputados a favor. En la práctica, el partido político que representa la mayoría en votación es el que tiene mayor injerencia en las decisiones de aprobación o rechazo de los asuntos tratados en Asamblea (véase tabla 1).

Otra de las actividades legislativas de gran importancia para el estado es su influencia en el presupuesto gubernamental. Al igual que los legisladores federales, también deben revisar, analizar y determinar los ingresos por recaudar y los gastos que realizar por los tres poderes autónomos, los municipios y organismos descen-

TABLA 1. Representación política del Congreso de Jalisco

Partido político	Número de diputados	
	LVII (2004-2007)	LVIII (2007-2010)
PAN	24	20
PRI	20	13
PRD	4	3
PVEM	1	2
PANAL	0	1
PT	0	1

Nota: el periodo de cada legislatura es de tres años. Comienza el mes de febrero del año posterior al de la elección y finaliza el último día de enero del año en que se inicia la nueva legislatura.

tralizados y, una vez ejercidos los recursos financieros, llevar a cabo la tarea de fiscalización. Finalmente, la función que también tiene una notable influencia en la vida de los jaliscienses se refiere a la facultad para designar y remover los principales puestos ejecutivos de las más importantes instituciones gubernamentales del estado: magistrados del Poder Judicial, titulares y consejeros del Instituto Electoral, de Transparencia y Derechos Humanos y titular de la ASEJ, así como la disolución de ayuntamientos.

El trabajo legislativo en general se realiza mediante sesiones en cada una de las comisiones y en Asamblea que pueden ser de carácter ordinario, extraordinario y de tipo solemne. Todos los diputados están obligados a asistir a dichas sesiones. Los diputados deben celebrar al menos dos sesiones por semana entre el 01 de febrero y 31 de marzo y del 15 de septiembre al 15 de diciembre. Fuera de este periodo deben sesionar al menos dos veces por mes.¹⁹ Tomando en consideración estos periodos, durante el año legislativo —del 01 de febrero al 31 de enero— las sesiones de asamblea anuales deben realizarse al menos en 53 ocasiones.

Ahora bien, de acuerdo con la normatividad local, la metodología para evaluar el desempeño interno de los entes fiscalizables, por un lado, debe elaborarse por éstos últimos pero también el Congreso debe contar con una metodología propia orientada a medir el desempeño, ya sea del conjunto de entes fiscalizables o por cada uno ellos. La instancia facultada para implementar dicha metodología en los tres poderes del estado, los municipios y demás organismos fiscalizables, incluyendo a la ASEJ, es la Comisión de Vigilancia apoyada por la Unidad de Vigilancia, pero el dictamen final de aprobación o rechazo debe ser realizado por el Congreso en Pleno. En la práctica, el Congreso del estado carece de este instrumento para la medición del desempeño del propio Poder Legislativo; la Comisión de Vigilancia sólo cuenta

con lineamientos metodológicos para comenzar a implementarse de manera oficial en los municipios del estado, ya que su aprobación data del año 2010.²⁰

La falta de métodos e indicadores de este tipo ha originado, quizá, que el propio Congreso no realice los informes de desempeño obligados, y de la misma manera, tampoco los grupos parlamentarios y las comisiones legislativas realizan sus informes de actividades correspondientes. Hasta el momento, los únicos informes que hace el Congreso son los anuales de actividades donde se presenta información relativa a logros generales y algunas estadísticas básicas por cada una de las direcciones administrativas y de los órganos técnicos de apoyo a comisiones.

Esta grave deficiencia legislativa se suma a la inexistencia del Plan General del Poder Legislativo. Por lo que de acuerdo a lo anterior, al carecer de un planteamiento general de metas y objetivos, sin mecanismos de evaluación y sin informes anuales de desempeño, prácticamente la Auditoría del Desempeño del Poder Legislativo no existe (tabla 2).

Para completar este desolado panorama, la evaluación del desempeño que debe realizar la ASEJ al Poder Legislativo sólo se ha efectuado para los ejercicios fiscales 2004 y 2007. Debido a que no se emitió el procedimiento legal de aprobación o rechazo de la cuenta pública de 2004, este informe se convirtió en información reservada.

Las cifras que se presentan a continuación muestran, en alguna medida, la falta de coherencia en las asignaciones presupuestales, pero sobre todo la gravedad que implica la falta de evaluaciones de desempeño que expliquen el uso de esos recursos para el bienestar colectivo de los jaliscienses, lo que deja un amplio margen de duda sobre el uso adecuado de los mismos.

TABLA 2. Instrumentos de medición del desempeño del Poder Legislativo de Jalisco

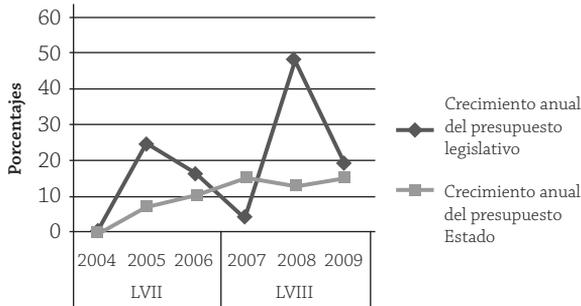
Instrumentos	Fundamento legal	Información disponible*	
		Por solicitud de transparencia	Publicada por Internet
Los presupuestos anuales aprobados y ejercidos*	Arts. 16 y 17 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público del estado de Jalisco	Aprobado: 2006 Ejercido: 2008 y 2009	Aprobados: 2004, 2005, 2007-2009 Ejercidos: 2004-2007
Las Cuentas Públicas*	Art. 3 de la Ley de Fiscalización Superior y Auditoría Pública del estado de Jalisco y sus municipios	No solicitado	x
Informes anuales de actividades del Poder Legislativo*	Art. 19 fracción IV del Reglamento de la Ley Orgánica de Jalisco	✓	2003 y 2007
Remuneración mensual de los legisladores*	Art. 21 de la Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado	✓ No reportan bonos o gratificaciones extras	x
El Plan General del Poder Legislativo*	Art. 19-A y 19-B de Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado	x	x
Los informes anuales de las Comisiones Legislativas*	Art. 7 de la Ley de Fiscalización Superior y Auditoría Pública del estado de Jalisco y sus municipios. Art. 19 fracción IV del Reglamento de la Ley Orgánica de Jalisco	x	x
Los informes de las fracciones parlamentarias*	Art. 28bis de la Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado	x	x
Los viajes realizados por los legisladores con su correspondiente informe de resultados*	No están normados	x	2005-2008 sin informe de resultados

Instrumentos	Fundamento legal	Información disponible*	
		Por solicitud de transparencia	Publicada por Internet
El registro de asistencia de los legisladores*	Art. 21 de la Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado		√ Diario de debates
Las iniciativas presentadas y aprobadas*	Art. 28 de la Constitución Política del estado de Jalisco	√ 2008 y 2009	√ 2004-2007
Los informes anuales de desempeño*	Art. 35 fracción xxv de la Constitución Política del estado de Jalisco. Art. 4 párrafo tres; 7, 15 y 18 fracción III de la Ley de fiscalización Superior y Auditoría Pública del estado de Jalisco y sus municipios. Art. 19-A y 19-B de Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado	×	×
La metodología diseñada por la Comisión de Vigilancia y aprobada por el Pleno para la evaluación del desempeño del mismo Poder Legislativo	Art. 4 párrafo tres; 5, 7, 15 y 18 de la Ley de Fiscalización Superior y Auditoría Pública del estado de Jalisco y sus municipios	×	×

Fuente: elaboración propia.

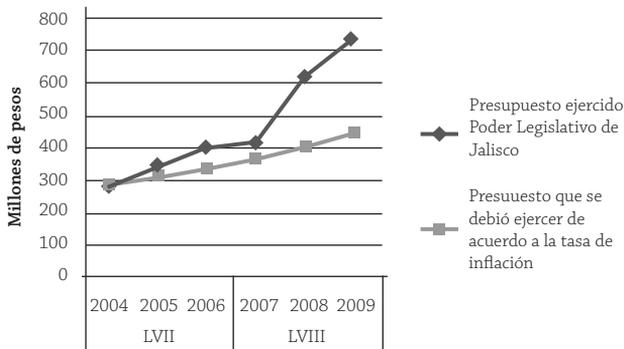
*Clasificada como información fundamental por el Art. 13 y 14 de la Ley de Transparencia e información Pública del estado de Jalisco

GRÁFICA 1. Crecimiento presupuestal del estado y Congreso de Jalisco (2004-2009)



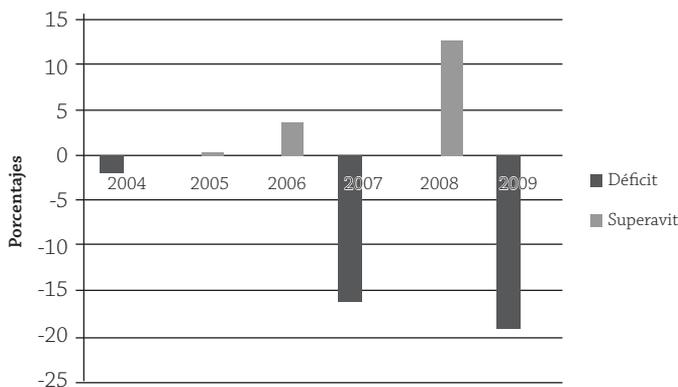
Fuente: elaboración propia con datos de Congreso de Jalisco y *Diario Oficial* del estado de Jalisco

GRÁFICA 2. Presupuesto ejercido de Congreso de Jalisco



Fuente: elaboración propia con datos del Congreso de Jalisco y Banxico

Los datos de la gráfica 1 revelan cómo las asignaciones presupuestales ejercidas por el Congreso de Jalisco mantuvieron una tendencia desproporcionada en comparación con el presupuesto estatal, sobre todo en el segundo ejercicio fiscal de ambas legislaturas, donde en el año 2005 registraron casi 25% más que 2004 y en 2008 el porcentaje se elevó a 48% más de lo ejercido en 2007. Ahora bien, cuando se trata de aprobar nuevos presupuestos anuales, uno de los principales criterios para definir el monto de incremento es la tasa de inflación anual, tal y como se hace con los aumentos en el salario mínimo. Al respecto, la gráfica 2 muestra cómo durante la Legislatura LVIII, específicamente en los años de 2008 y 2009, hubo montos muy

GRÁFICA 3. Diferencia entre presupuesto aprobado y ejercido. Congreso de Jalisco

Fuente: elaboración propia con datos de Congreso de Jalisco y *Diario Oficial* del estado de Jalisco.

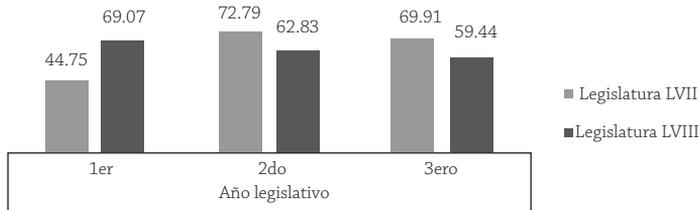
por encima del presupuesto que se debió ejercer de acuerdo a la inflación de esos años. Los excesos en el gasto durante esta legislatura se confirman al observar los montos ejercidos, los cuales fueron muy superiores a los aprobados en poco más de 77 millones durante 2007 y casi 120 millones de pesos en 2009 (gráfica 3).

Debido a que la principal función del Congreso se concentra en el trabajo de los diputados y en el de tipo administrativo de apoyo a la tarea legislativa, la mayor parte del presupuesto se destina al pago de nómina. En este rubro, la Legislatura LVII es la que registró el mayor gasto durante el ejercicio 2005 (con 72.79%), mientras que la legislatura que le precedió mantuvo una tendencia decreciente durante los tres años, pero sin llegar al nivel de gasto registrado en 2004, ya que al terminar el periodo de la Legislatura LVIII, el porcentaje continuó siendo mayor en casi 15 puntos porcentuales (gráfica 4).

En cuanto al gasto destinado a las fracciones parlamentarias —no contabilizado oficialmente como gasto en servicios personales—, aunque el Congreso no proporcionó la información referente a los años 2008 y 2009, llama la atención el incremento constante de 2004 a 2007, principalmente los años 2006 y 2007, llegando a un monto de casi 90 millones de pesos en este último año, donde a un solo partido político se le otorgó casi 50% de esta cantidad (gráfica 5).

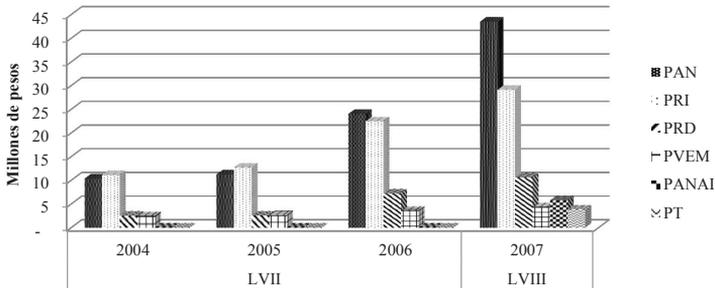
Finalmente, dentro del gasto presupuestal se registraron viajes internacionales realizados por los diputados —o a cuenta de ellos—, a diferentes ciudades del mundo, destacando los viajes a Estados Unidos y España durante 2007 con montos de entre 800 y 900 mil pesos para cada uno de estos dos destinos y donde los dipu-

GRÁFICA 4. Gasto en servicios personales con respecto al presupuesto total. Congreso de Jalisco



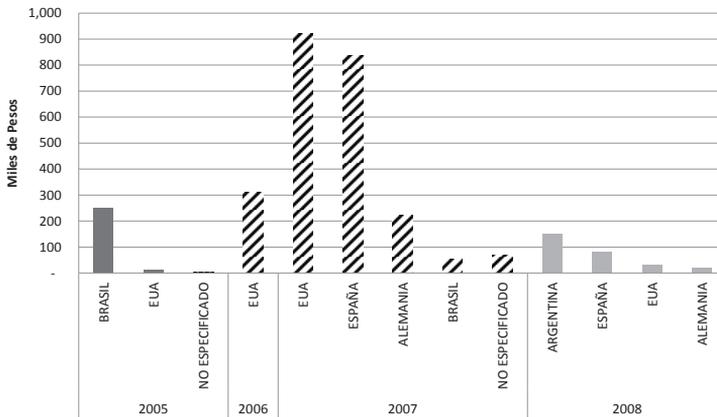
Nota: el presupuesto del Congreso de los años 2008 y 2009 no incluye el desglose por estos conceptos.
Fuente: elaboración propia con datos del Congreso del estado de Jalisco.

GRÁFICA 5. Asignaciones presupuestales por fracción parlamentaria. Legislaturas LVII y LVIII



Fuente: elaboración propia con datos del Congreso del estado de Jalisco.

GRÁFICA 6. Viajes internacionales de los diputados. Congreso de Jalisco



Fuente: elaboración propia con datos del Congreso de Jalisco.

tados en ningún caso realizaron algún informe sobre los motivos de cada viaje ni respecto a los resultados obtenidos.

El nivel de gasto realizado por las dos legislaturas analizadas demuestra claras inconsistencias y dudas en cuanto a los criterios de distribución de los recursos financieros. Las cifras muestran saltos alarmantes de un año a otro y entre legislaturas y, como se mencionó en párrafos anteriores, no existen informes sobre el detalle de los gastos realizados ni mucho menos el alcance de objetivos y metas. Esto confirma, en parte, la carencia de una estructura institucional adecuada que permita implementar la llamada reforma presupuestal en materia de calidad del gasto y plasmada en la Carta Magna con efectos a partir del ejercicio fiscal 2008.

Conclusiones

Al parecer la falta de voluntad política, aunada al desconocimiento del tema por parte de los legisladores, ha impedido la implementación de la medición del desempeño en la tarea legislativa del Congreso de Jalisco. Aún y cuando existen preceptos legales constitucionales de orden federal y local para llevar a cabo esta función, el estado de Jalisco prácticamente está reprobado en la materia. Las consecuencias de ello se pueden leer y escuchar todos los días en la prensa local: gastos onerosos entre los que destacan camionetas del año, viajes internacionales, celulares de última tecnología, restaurantes de lujo y otro tipo de erogaciones que no son sujetas de medición en términos de costo-beneficio para la ciudadanía y que impactan directamente en una clara pérdida de confianza de la misma hacia sus representantes populares. Este problema de credibilidad en el Congreso de Jalisco constituye un claro indicador de la pérdida de legitimidad que tiene la tarea legislativa, y por ende, el legislador.

El análisis presupuestal del Congreso de Jalisco deja en claro que las reformas de Ley orientadas a optimizar el gasto público, no aseguran su implementación si la estructura y funcionamiento institucional no están preparados para ello. Para disminuir este problema, se propone la desincorporación de la función fiscalizadora del Poder Legislativo en todas sus vertientes, con la creación de un ente fiscalizador nacional y uno para cada entidad federativa, independientes, libres de influencias políticas y compuestos por ONG, asociaciones ciudadanas, universidades e institutos de investigación y organismos afines, que evalúen con una metodología homogénea y comparable, el desempeño del conjunto de instancias públicas. Estos organismos autónomos en el ejercicio de sus funciones y como parte del PEF, deben estar sujetos a una normatividad nacional que incluso los obligue a informar y difundir los resultados de las auditorías, como lo establece la Ley de Federal de Transparencia e Información Pública.

Lograr lo anterior no es tarea fácil, para ello se requiere de negociaciones y consensos entre grupos de interés nacionales y locales fuertemente arraigados. Pero mientras se transita por este largo camino, se deben crear los incentivos adecuados para implementar con éxito el SED, y con ello, lograr integrar por fin la planeación del desarrollo con el presupuesto de gastos.

Además de lo anterior, es importante revalorar el tipo de presupuestación incremental que actualmente se implementa en México, ya que no es compatible con la evaluación del desempeño y, en su lugar, utilizar el llamado Presupuesto Base Cero, que aporta en gran medida información útil para realizar con éxito una evaluación presupuestal con base en resultados (PbR).

Notas

1. Transparencia Internacional define a la corrupción como el tipo de “comportamientos por parte de funcionarios del sector público que los enriquece inapropiada o ilegalmente, mediante el mal uso del poder que se les ha encomendado”.
2. La primera ley de transparencia en México se publicó el 11 de junio de 2002 como Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.
3. La Ley de Fiscalización y Rendición de Cuentas de la Federación la define como “la facultad de la Auditoría Superior de la Federación para revisar y evaluar el contenido de la Cuenta Pública”.
4. El proceso presupuesto se define como el conjunto de actividades que comprende la planeación, programación, presupuestación, ejercicio, control, seguimiento, evaluación y rendición de cuentas del gasto público.
5. Art. 134, párrafos I y II de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
6. La obligación de este precepto constitucional se completa una vez que, al encontrarse irregularidades e ineficiencias en el ejercicio presupuestal, se dictaminen las responsabilidades de los servidores públicos y las sanciones correspondientes, tanto en materia administrativa como penal. Sólo en esa medida se podrá obtener la confianza de los ciudadanos sobre el buen uso de sus impuestos.
7. Dichas recomendaciones son emitidas por las instancias encargadas de realizar la evaluación por desempeño u órganos de fiscalización y generalmente terminan siendo dirimidas en la mesa de negociación política de las fracciones parlamentarias del poder Legislativo nacional. En las entidades se realiza una replica de este comportamiento federal.
8. Peter A. Pyhrr fue pionero en la implementación de este modelo en la empresa Texas Instruments a principios de los años setenta (CEFP, 2005).
9. Definido por la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público como “un conjunto de elementos metodológicos que permiten realizar una valoración objetiva del desempeño de los programas, bajo los principios de verificación del grado de cumplimiento de metas y objetivos, con base en indicadores estratégicos y de gestión que permitan conocer el impacto social de los programas y de los proyectos”.

10. Art. 25, 61, 78 y 110 de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.
11. El Senado sólo participa en el análisis, discusión y aprobación de la Ley de Ingresos de la Federación.
12. Art. 12 de la Ley de Fiscalización y Rendición de Cuentas de la Federación
13. Art. 74 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
14. Art. 35 fracción XXV de la Constitución Política del estado de Jalisco.
15. Los sujetos fiscalizables y auditables en el estado de Jalisco son los tres poderes del estado, los organismos públicos autónomos, los gobiernos municipales, los organismos públicos descentralizados, entre ellos la Universidad de Guadalajara, así como los privados que hayan recibido recursos públicos.
16. De acuerdo con la Ley de Transparencia e Información Pública del estado de Jalisco, los resultados de las auditorías practicadas son considerados como información fundamental y, por lo tanto, deben ser publicados en la página de Internet. La ASEJ, sin embargo, no realiza publicación alguna de sus dictámenes de las cuentas públicas. Debido a esta limitación, para continuar con esta investigación, toda la información necesaria de esta instancia se tuvo que solicitar mediante la Ley de Transparencia.
17. En caso de que el 31 de diciembre no sea aprobado aún el Presupuesto de Egresos del estado, entonces se debe aplicar el ejercido el año inmediato anterior.
18. *Iniciativa de Ley*: la que tiende a una resolución que otorga derechos o impone obligaciones a la generalidad de las personas. *Iniciativa de Decreto*: la que tiende a una resolución que otorga derechos o impone obligaciones a determinadas personas físicas o morales. *Iniciativa de Acuerdo Económico*: la que tiende a una resolución, que por su naturaleza, no requiere de la sanción, promulgación y publicación.
19. Art. 125 numeral 2 de la Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado de Jalisco.
20. Guía metodológica para la evaluación del desempeño a nivel municipal y entidades fiscalizables. Comisión de Vigilancia y Unidad de Vigilancia del Congreso del estado de Jalisco, 2010.

Bibliografía

- Anderson, Barry (2008, junio, 9-10). *Performance Budgeting. A User Guide International*. Documento presentado en Conference on Performance Budgeting, México, DF.
- Bejar Algazy, Luisa (2007). Las comisiones permanentes y los grupos parlamentarios en América Latina. En Espinoza Toledo, Ricardo & Weldon, Jeffrey (coords.) *Para qué sirve el Poder Legislativo*. UAM Iztapalapa-Universidad de Colima-Miguel Ángel Porrúa.
- Gámiz Parral, Máximo N. (2007). *Legislar, quien y cómo hacerlo*. Ed. Limusa
- Guerrero García, Javier (2008, junio, 9-10). *La información del desempeño en la tarea legislativa*. Documento presentado en Conference on Performance Budgeting, México, DF.

- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP, 2005, julio). *El presupuesto base cero*. Cámara de Diputados.
- Schedler, Andreas (2004). *¿Qué es la rendición de cuentas?* Cuadernos de Transparencia, IFAI.
- Pope, Jeremy (2000). *Sourcebook. El libro de consulta de TI*. Recuperado de www.transparency.org.
- Pyhrr, Peter A. (1977). *Presupuesto base cero*. México: Editorial Limusa. Recuperado de: http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafcf/base_cero.html.

Leyes consultadas

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Última reforma publicada *DOF* 29-07-2010
- Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria. Última reforma publicada *DOF* 31-12-2008
- Ley de Fiscalización y Rendición de Cuentas de la Federación. Nueva Ley publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 29 de mayo de 2009. Última reforma publicada *DOF* 18-06-2010.
- Constitución Política del estado de Jalisco. Última reforma publicada 13-07-1994.
- Ley de Fiscalización Superior y Auditoría Pública del estado de Jalisco y sus municipios. Nueva ley publicada el 01 de enero de 2009. Última reforma publicada 20-11-2010
- Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público del estado de Jalisco. Nueva ley publicada el 12 de enero de 1998. Última reforma publicada 31-12-2009.
- Ley Orgánica del Poder Legislativo del estado de Jalisco. Nueva ley publicada el 7 de febrero de 2004. Última reforma publicada 23-12-2010.
- Ley de Transparencia e Información Pública del estado de Jalisco. Nueva ley publicada el 23 de septiembre de 2005. Última reforma publicada 12-06-2008.
- Ley de Responsabilidades de los Servidores Públicos. Nueva ley publicada el 24 de diciembre de 2004. Última reforma publicada 10-02-2009.

Sitios Web

- Presupuesto basado en resultados PbR. Fundamentos básicos. Recuperado el 07 de octubre de 2010 de: www.Chihuahua.gob.mx.
- www.gob.mx/foro/evaluacion/presed10pdf. Recuperado el 07 de octubre de 2010
- www.shcp.gob.mx.
- www.funcionpublica.gob.mx.
- www.congresoajal.gob.mx.
- www.periodicooficial.jalisco.gob.mx/periodicos.html.

Emprendimiento social y desarrollo regional: dos vertientes de análisis para abordar el caso de Bioplaneta

María de Lourdes Cárcamo Solís

Profesora de la Facultad de Economía de la UMSNH. carcamo.lulu@gmail.com

Resumen El propósito de este trabajo es analizar el rol de la organización no gubernamental Bioplaneta en la búsqueda de la actividad emprendedora y el desarrollo regional sustentable en el proceso de la conformación de las cooperativas. Éstas se localizan en los estados de Oaxaca, Puebla, Veracruz, México, Campeche, Hidalgo, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas, Chiapas, Guerrero y Yucatán. Bioplaneta y las cooperativas han construido un modelo de emprendimiento social basado en proyectos productivos, generación de empleo, proyectos sobre ecoturismo y cuidado del medio ambiente que se han traducido en la mejora de la situación socioeconómica de las comunidades locales a través del desarrollo sustentable. Bioplaneta ha contribuido a la formación de una red de relaciones con diferentes actores tales como comunidades de indígenas, universidades y entidades gubernamentales. Este emprendedor social coordina y combina los esfuerzos de múltiples agentes para crear bienestar socioeconómico. El presente trabajo está sustentado metodológicamente en el estudio de caso que representa Bioplaneta para impulsar la creación de cooperativas y su réplica en otras comunidades de los estados antes señalados.

Palabras clave: emprendimiento social, cooperativas y desarrollo regional.

Social Entrepreneurship and Regional Development: Two ways of Analisis to Focus the Case of Bioplaneta

Abstract The purpose of this study is to analyze the role of Bioplaneta in the pursuit of entrepreneurship and sustainable regional development in the process of the formation of cooperatives. These are located in the states of Oaxaca, Puebla, Veracruz, Mexico, Campeche, Hidalgo, Michoacán, Ta-

basco, Tamaulipas, Chiapas, Guerrero and Yucatan. Bioplaneta and cooperatives have built a model of social entrepreneurship, which is based in productive projects, employment generation, projects on eco-tourism and environmental care that have resulted in improving the socioeconomic status of local communities through sustainable development. Bioplaneta has contributed to the formation of a network of relationships with different actors such as indigenous communities, universities and government agencies. This social entrepreneur coordinates and combines the efforts of multiple agents to create economic welfare. This work is based methodologically on the case study represented by Bioplaneta to encourage the creation of cooperatives and their replication in other communities in the states mentioned above.

Keywords: social entrepreneurship, regional development and sustainable development.

Referente teórico del estudio

El emprendimiento social es un concepto que fue acuñado en la economía francesa hacia los siglos XVII y XVIII. Dicho término se utilizó para mostrar las relaciones entre individuos y entidades privadas, cuyo sentido es la ayuda a las comunidades. Los miembros que representan un emprendimiento cuentan con habilidades para la aceptación de riesgos, la búsqueda de oportunidades de negocios, habilidades para el rastreo y aplicación de recursos, además promueven un cambio social en las comunidades (Mort, Weerawardena & Carnegie, 2003). La característica fundamental del emprendimiento social es la innovación, debido a que el agente emprendedor tiene la capacidad de organizar, administrar y asumir el riesgo.

Una forma particular de promover el desarrollo es la creación de emprendimientos sociales que creen autoempleo, conduzcan a un aumento en el ingreso y en el largo plazo reduzcan la pobreza al incluir a la población excluida del modelo de mercado por no cumplir con ciertos requisitos que exige el mercado laboral y por lo tanto, se encuentran en desventaja económica en el desarrollo. Los programas de creación de microempresas implica la participación ciudadana ya que son los beneficiarios del programa quienes finalmente arrancan y administran el microempresa.

Wallace (1999) nos dice que la estrategia de la emergencia del emprendimiento social en el activismo comunitario no es otra cosa que la defensa de los derechos humanos y civiles. Las microempresas son el efecto de este activismo y constituyen un mecanismo que relaciona el mercado con las funciones públicas del gobierno, pues combinan los objetivos de ambas instituciones. Por un lado, generan una gama de servicios y productos destinados a satisfacer necesidades sociales sin comprometer el medio ambiente, por el otro, crean fuentes de empleo e ingresos que contribuyen al fomento de la actividad económica en el país. La creación de cooperativas es una alternativa para el desarrollo comunitario al incrementar la actividad económica local, reconociendo, primero, que el emprendimiento social se origina como una respuesta a las fallas del mercado y segundo, a la existencia de las incapacidades del gobierno.

El emprendimiento social es reconocido como una fuente efectiva de innovación social explicada por las normas sociales de confianza, cooperación y apoyo mutuo, que permiten explorar oportunidades de atender necesidades sociales respetando el marco de la sustentabilidad en la que la creación de cooperativas esté acorde con el equilibrio del medio ambiente (Comisión mundial del medio ambiente y del desarrollo, 1988, p. 21). Algunos autores como Sud, Vansandt y Baugous (2009) dicen que el emprendimiento social es visto como una fuente efectiva de solucio-

nes para una variedad de problemas sociales. Por consiguiente, las oportunidades de producir bienes y servicios son descubiertas, evaluadas y explotadas, generando un impacto social al crear empleos y oportunidades de negocio para la gente.

Los emprendedores sociales son individuos y organizaciones privadas no lucrativos (Korosec & Berman, 2006), que tienen la energía, visión y habilidad para desarrollar nuevas soluciones basadas en conocimientos, costumbres y cultura heredados intergeneracionalmente. Esta forma de supervivencia familiar consiste en la producción de bienes y servicios que la mayoría de la población demanda pero que el mercado capitalista no produce debido a la baja tasa de ganancia que representa su producción.

Los emprendedores aprovechan la dinámica de mercado para la obtención de rentabilidad proveniente de la producción de bienes y servicios, cuyo sustento se enfoca a la reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo (ahorros en dinero, casa-habitación y activos fijos) y los ingresos obtenidos, que constituyen el pago al trabajo de sus propietarios que, en la mayoría de los casos, son los mismos que operan estas microempresas. Además de todo el trabajo y esfuerzo que implica la formación de estas entidades económicas, tienen que pelear frente al gobierno por un diseño de política económica a la medida de sus necesidades. Si analizamos la política económica del país, veremos que ésta no obedece a las necesidades de las diversas localidades y regiones que comprenden a México. No basta con el hecho de abrir establecimientos económicos, sino de emprender de manera conjunta con otros actores un proceso de cabildeo, propio de la sociedad civil, para que la política sea diseñada para resolver la problemática particular de las localidades y regiones de México.

El término de sociedad civil está en constante construcción en todo el mundo, sin embargo ello no impide definirlo como aquella esfera social de interacción entre la economía y el Estado compuesta por un importante tejido social de asociaciones (de carácter voluntario), movimientos sociales y formas de comunicación públicas que son institucionalizadas y generalizadas mediante un conjunto de leyes, en particular un conjunto de derechos que tienden a estabilizar las diferencias sociales (Cohen & Arato, 1995).

En el caso de los emprendimientos sociales adquieren su figura jurídica de cooperativas, mutuales y asociaciones, cuyo desarrollo significa un espacio donde lo social y lo económico se vuelven indisociables. En particular las cooperativas se crean en función de los valores de solidaridad, apoyo mutuo, reciprocidad y cooperación entre las personas y las comunidades. La cooperación surge entre ellas no como forma de colusión o agregación voluntaria, sino a través de la división social del trabajo, de la especialización de empresas y trabajadores como resultado de la competencia

en el mercado. El desarrollo humano requiere de actores socioeconómicos cooperando, actuando no sólo con reglas compartidas sino con proyectos estratégicos y no de suma cero. Se requiere de interrelaciones y reconocimientos interregionales, interpersonales, intercomunales e interlocales, la posibilidad de percibir que el bienestar de cada persona depende del bienestar de otras, o mejor dicho que el bienestar de cada persona depende del desarrollo en conjunto (Coraggio, 2004).

Desde la perspectiva de la sustentabilidad —que no es simplemente un asunto del medio ambiente, de la justicia social y de desarrollo, sino también trata de la gente y de nuestra sobrevivencia como individuos y culturas—, existe un común denominador entre la sustentabilidad y el emprendimiento social que es precisamente el desarrollo socioeconómico de las comunidades y poblaciones. La sustentabilidad implica la modificación de un proceso en la naturaleza, la economía y la sociedad. Una estrategia para promover la sustentabilidad debe centrarse en la importancia de la participación local y en la revisión minuciosa de la forma en que la gente vive y trabaja (Barkin, 1998). El asunto medular en la sustentabilidad es la creación de proyectos productivos que ofrezcan a las comunidades rurales la oportunidad de producir bienes y servicios que permitan incrementar sus estándares de vida y los de sus conciudadanos, mientras mejoran el ambiente donde están establecidos (Barkin, 1998).

Desde la perspectiva del desarrollo regional, la existencia de emprendimientos sociales ubicados en varias localidades que a través del tiempo y el espacio han conformado relaciones y definido intereses comunes que les confieren la categoría de región socioeconómica (Delgadillo, Torres & Gasca, 2001). El desarrollo regional es un concepto que le pertenece a la transformación de las regiones. Un proceso y un fin en las actividades de administración, promoción del crecimiento y bienestar del país. Como concepto fundamental promueve el incremento de la producción, el avance técnico y los cambios cualitativos asociados a la economía, el medio ambiente y el bienestar de las personas que ocurre en las entidades territoriales que componen una economía regional sustentable. Indudablemente la economía regional está relacionada con la globalización por ser una respuesta a esta tendencia que pareciera ser irreversible, sin embargo también se traduce en tensiones sociales como producto de su vulnerabilidad económica, que provoca una serie de transformaciones internas que dan como resultado, en el mejor de los casos, un ejemplo de desarrollo regional sustentable.

Un proceso de desarrollo regional implica necesariamente un proceso de concertación definido por las responsabilidades compartidas entre el Estado y los actores regionales, a través de formas concretas de articulación entre ambos. En este sentido el desarrollo regional se presenta como un instrumento poderoso para pro-

mover una mayor participación social dentro de las regiones. Derivado de lo anterior, este trabajo pretende realizar un estudio de cómo se ha construido la red de productores Bioplaneta y cuál ha sido su significado desde la perspectiva del desarrollo regional sustentable. Como objetivos particulares se contemplan: 1. Analizar la lógica de los proyectos productivos desarrollados por las comunidades, 2. Medir los alcances logrados gracias a la intervención de Bioplaneta en el proceso de conformación de las cooperativas y, 3. Analizar los retos que enfrenta Bioplaneta como actor social capaz de resolver la problemática de pobreza y rezago social que tienen las comunidades rurales e impulsor del desarrollo regional.

Metodología

Esta investigación está sustentada en la metodología de casos, en particular al caso de Bioplaneta y la red de relaciones que se encargó de construir entre varias instituciones que conjuntamente participaron en la apertura de cooperativas y asociaciones. El análisis de la información siguió el método inductivo, analizando las teorías de emprendimiento social y desarrollo regional para interpretar la información empírica derivada de la investigación sobre los proyectos productivos comunitarios y la formación de cooperativas impulsadas por Bioplaneta, con la finalidad de hacer comprensible el modelo de emprendimiento que ha impulsado esta ONG y que ha resultado en una dinámica regional en el centro-sur de la República Mexicana. A fin de lograr definir esto, se tuvo que analizar la información necesaria para comprender el proceso de articulación de los proyectos productivos de las distintas comunidades con el funcionamiento de las cooperativas en distintos estados de la República Mexicana. La información empírica fue obtenida de la aplicación de entrevistas a profundidad (con una duración promedio de dos horas cada entrevista) a los miembros administrativos de Bioplaneta e integrantes de las cooperativas. El levantamiento de la información se realizó en 2005, 2007 y 2008. También se entrevistó a funcionarios de gobierno que contribuyeron con sus acciones a apoyar a las cooperativas en el proceso de apertura. Igualmente, se buscó información sobre la red Bioplaneta a través de su página *Web* y se realizaron consultas de documentos de investigación para respaldar este estudio. Las preguntas que guiaron las entrevistas fueron revisadas y corregidas por un experto en investigación cualitativa.

Antecedentes

En 1990, el gobierno de México aprobó una ley en la que se prohibió de manera indefinida la caza de tortugas de cualquier especie. Para la comunidad costeña de Mazunte, Oaxaca, esto ocasionó un problema socioeconómico debido al desempleo. A raíz de este problema, Ecosolar invita a Anita Roddick, fundadora y ejecutiva de Body Shop,¹ quien en 1993 visita Mazunte y decide invertir en un proyecto productivo para emplear a la comunidad. Dicho proyecto era la creación de una pequeña empresa de cosméticos con el *know-how* de Body Shop y el fomento del ecoturismo. Inicialmente, el proyecto contemplaba que la planta de Mazunte se convirtiera en proveedor de Body Shop mediante la exportación materias primas orgánicas para la fabricación de sus productos, pero esta idea fue inviable. En realidad, lo que se creó fue una empresa productiva local que contribuyera a atender las necesidades de empleo de la población.

Por otro lado, la fundación Body Shop otorgó apoyos financieros a organizaciones pioneras que no tenían acceso a fondos tradicionales y que se dedicaron a procurar un avance sustentable en áreas de derechos humanos, medio ambiente, protección de la fauna, alivio de la pobreza, educación y asistencia social. En 2001, la fundación concedió a la comunidad de Mazunte —junto con otras organizaciones una donación— de cinco millones de libras esterlinas para trabajar en estas distintas áreas. La fundación no buscó organizaciones para financiarlas o patrocinarlas. Ni se dedicó a apoyar proyectos no sustentables que pudieran generar relaciones de dependencia. Por su parte Ecosolar, una organización no gubernamental, adquirió el compromiso de apoyar a la cooperativa emergente ubicada en Mazunte con la gestión de fondos para la construcción y el equipamiento de la planta, así como facilitar la coordinación de la misma, mientras la cooperativa adquiriría la capacidad de organizarse a sí misma.

Body Shop se encargó de la investigación de elementos locales para la formulación de cinco productos base, así como de la capacitación de los trabajadores beneficiarios. Parte de los fondos donados contribuyeron a la construcción de la planta fabril en Mazunte, al que se sumó originalmente el Consejo Británico en México y luego la embajada de Canadá, las Universidades de Stanford e Iberoamericana y el gobierno del estado de Oaxaca (Natal, 2006).

La planta fue construida mediante trabajo comunitario, en el que las mujeres fueron partícipes activas. Realizaron actividades desde pintar, limpiar y acomodar material, hasta descargar carros de arena, grava o *block*. En las labores más complicadas de la construcción lograron involucrar a sus respectivos esposos. Los avances eran reportados a Ecosolar a través del envío de facturas de compra y fotografías que

daban a conocer el progreso de la obra a detalle. La construcción de la fábrica duró año, al cabo del cual estaba lista para la supervisión de Body Shop y comenzar con la capacitación *in situ* de los beneficiarios.

Hubo un retraso de ocho días en la capacitación. El técnico de Body Shop no llegaba y esto causó desánimo entre las personas interesadas en el proyecto productivo en Mazunte: pensaron que habían sido engañadas. Cuando el técnico de Body Shop se presentó, comenzó de inmediato la capacitación. Para ingresar a los laboratorios donde se iba a fabricar el *shampoo* y las cremas, los participantes tuvieron que utilizar una indumentaria especial (gorros, tapabocas, tenis blancos, bata blanca), aspecto que los hizo sentirse importantes por participar en el proceso formal de elaboración de cosméticos. Dicha capacitación tuvo una duración de cuatro días, al cabo de este tiempo ya estaban listos para la inauguración del negocio, a la cual asistió Anita Roddick. En 1996 se inició Cosméticos Naturales de Mazunte, cuya producción estaba basada en la fabricación de acondicionadores, cremas, aceites corporales y desodorantes elaborados con materias primas naturales, posteriormente la ampliaron a otro tipo de productos como repelentes de mosquitos y aceites provenientes de extractos de plantas locales, y luego de cierto tiempo se incluyó una gama importante de productos alimenticios (café amargo, crema de cacahuete, chocolate, entre otros elaborados orgánicamente). Este tipo de negocio constituyó la base para que el modelo de producción comunitaria se replicara en otras comunidades mediante los apoyos financieros, técnicos y de capacitación que la empresa Mazunte o Ecosolar otorgarían para la formación de más productores en otras zonas de la República Mexicana, con la condición de que hubiera retorno de los recursos financieros otorgados al proyecto productivo. El éxito de Cosméticos Mazunte podía considerarse, en palabras de Natal (2006, p. 13), “como un oasis en el desierto del desinterés”. Tuvo impacto no sólo en lo económico, al desarrollar los proyectos productivos comunitarios, sino en cuanto a las actitudes y conductas de logro, mejora de la autoestima, actividades empresariales y de cuidado del medio ambiente, todo lo cual permitió la configuración de cooperativas.

Desde 1990 hasta la fecha se crearon 68 cooperativas (además de la apertura de nueve cooperativas que están en revisión) y cerca de 42 productores en 13 entidades de la República Mexicana, que producen no sólo cosméticos, sino otros productos como mermeladas, chocolate, café orgánico, vainilla, frutos amargos, productos de amaranto, aguacate orgánico, crema de cacahuete, cereales, artesanías de ixtle y de papel, jabones y *shampoos*.

Hace 25 años nace Ecosolar, pero en 1993 cambia de nombre, ahora es Bioplana. Surge como un centro de comunicación ambiental en Norteamérica. Inicialmente arranca como un proyecto y se vuelve independiente para el 2000. Biopla-

neta gestiona recursos nacionales e internacionales para canalizarlos al desarrollo de las cooperativas y asociaciones en las comunidades de Mazunte, el Tomatal, el municipio de San Pedro Tututepec, el poblado de Pluma Hidalgo, en Oaxaca; en el municipio de Holpechen, Campeche; Pluta y Chilapa en Guerrero, en San Andrés Daboxtha en el estado de Hidalgo; en los pueblos de San Bartolo y Santa Rosa, el Amate y en el Rancho Santa Teresa en el estado de México, Uruapán en Michoacán; San Juan Ozelonacaxtla, San Lorenzo en Tehuacán, en Puebla; en Papanthla, Pajapán, Papaloapan en Veracruz; en la región de Tekantó en Yucatán, y de otras comunidades de los estados de Tabasco, Tamaulipas y Chiapas (véase mapa de distribución). Las cooperativas establecidas en estas comunidades rurales unen sus esfuerzos para lograr una justa distribución de los ingresos provenientes de los proyectos productivos y una activa participación en la conservación ecológica mediante la reforestación y la elaboración de productos totalmente orgánicos. Cada cooperativa elabora y vende de forma directa sus productos en cada estado, además canaliza parte de su producción para que sea comercializada en los centros de mayor distribución localizados en la ciudad de México y Oaxaca, a su vez estos centros redistribuyen productos a Baja California Norte. El objetivo de las cooperativas no sólo es la producción de artículos naturales, sino el fomento del ecoturismo que representa una alternativa de desarrollo que brinda beneficios ambientales, socioeconómicos y culturales tanto a escala local como nacional. El ecoturismo es un factor importante del desarrollo sustentable que vincula el desarrollo económico con la conservación de los recursos naturales. Esto implica satisfacer las necesidades humanas del presente pero sin comprometer la capacidad de que las futuras generaciones puedan satisfacer sus propias necesidades. El objetivo fundamental del desarrollo sustentable debe ser proteger la vida y las opciones humanas. Es prioritaria la implementación de alternativas económicas para resolver los problemas de pobreza y rezago social, mejorando los estándares de calidad de vida de las comunidades.

Los esfuerzos en materia de medio ambiente que impulsa Bioplaneta comprenden importantes proyectos ecoturísticos en las zonas ecológicas prioritarias localizadas en Veracruz, Puebla y Oaxaca, principalmente. Incluyen *bungalows* ecológicos, albergue, áreas de *camping*, senderos interpretativos y actividades acuáticas, caminatas y actividades deportivas, de las cuales perciben ingresos las comunidades. También se realizan acciones de conservación como restauración de suelos, reforestación en los bosques, recolección de basura, apertura de brechas cortafuegos y demás tareas de protección ambiental. Un ejemplo de ello es la Isla Soyaltepec, en el estado de Oaxaca, cuya administración está en manos de una comunidad compuesta por 300 familias de origen mazateco que conservan su cultura y lengua original, ofrecen numerosas actividades ecoturísticas a todos los visitantes de la zona.

Dicha comunidad se encuentra localizada en San Miguel Soyaltepec, en el estado de Oaxaca.

Otro ejemplo son los ejidos de las Margaritas y Miguel Hidalgo que forman parte de la Red de Ecoturismo Comunitario de los Tuxtlas en Veracruz. En estos ejidos hay joyas arqueológicas, cascadas, lagos, viveros, senderos ideales para la conservación de aves, criaderos de truchas manejados por mujeres productoras. A los visitantes de estos lugares se les ofrece el hospedaje en casas de campaña para tres y cuatro días, los alimentos y recorridos por los diversos senderos. En épocas en las que no hay vacaciones se presenta una baja asistencia de turistas a estos lugares, lo cual impide obtener importantes ingresos no sólo para la manutención de las personas que ofrecen los servicios ecoturísticos, sino para conservar y proteger estos lugares naturales.

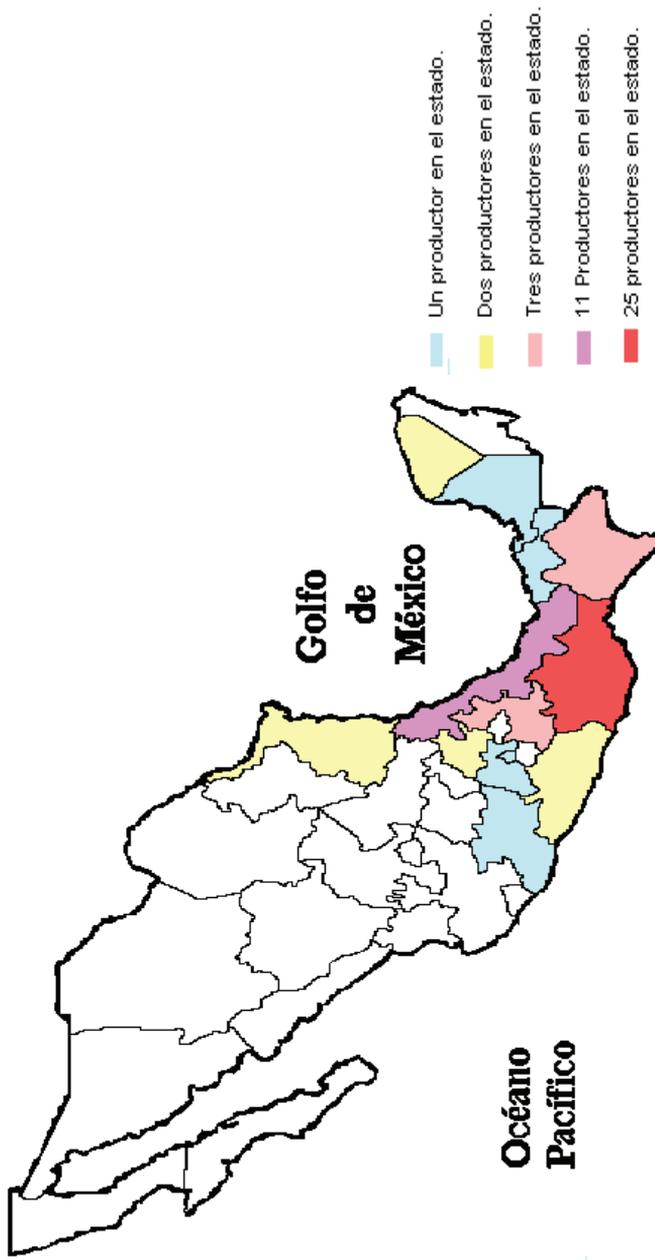
También hay Áreas Naturales Protegidas como las Cañadas que es un bosque de niebla en la zona central de Veracruz, cuya vocación fue cambiada: pasó de ser una región ganadera a un bosque donde se ha sembrado más de 50,000 árboles nativos. De esta forma, en la búsqueda de alternativas además de conservar los recursos naturales se producen ingresos suficientes para lograr un desarrollo perdurable y socialmente justo. En este lugar, Bioplaneta está promoviendo la agroecología, la educación ambiental, la investigación, la servidumbre ecológica y el ecoturismo.

Lo destacable de estos proyectos ecoturísticos es el cuidado y preservación del medio ambiente que está impulsando Bioplaneta a través de la educación y preparación comunitaria que realiza, para que los proyectos productivos no sólo permitan la obtención de una ganancia sino también recursos destinados a conservar el medio ambiente, dado que éste es el medio natural que provee beneficios ambientales, socioeconómicos y culturales tanto a escala local como nacional. Sin embargo, en afán de obtener muchos recursos económicos derivados del ecoturismo, las comunidades pueden buscar únicamente el beneficio económico y descuidar las regiones, provocando un desequilibrio ambiental. El éxito del ecoturismo depende de la posición que asuma la población local. El impacto del ecoturismo en términos ecológicos, económicos y sociales depende de muchas variables, pero principalmente del nivel de participación y beneficio de las comunidades (Daltabuit, 2001).

La red de productores Bioplaneta

Bioplaneta como ONG integra a pequeños productores rurales (campesinos e indígenas) establecidos en los estados de menor crecimiento económico de la República Mexicana: Oaxaca, Campeche, Chiapas, Guerrero, Hidalgo y Michoacán, así

MAPA DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: García Quintana, Yesika (2008). *Integración de flujos pequeños para la distribución en una cadena de abastecimiento de artesanías coordinada por una ONG*. Tesis, ITESM, Toluca, México.

como entidades con un crecimiento más dinámico como México, Puebla, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz y Yucatán. Los apoya en el diseño de productos y/o servicios, mediante asesorías impartidas por técnicos especializados en la apertura de pequeños negocios sustentables, conformados por agrupaciones de familias. Existen tres tipos de requisitos para la conformación de un negocio: 1. Que represente un proyecto comunitario, 2. Que sean proyectos limpios ecológicamente y 3. Que desarrollen un inventario de materias primas naturales, conocimientos con los que cuentan para emprender el negocio y cuáles son las metas que persiguen al desarrollar un proyecto comunitario. Una vez realizado este diagnóstico sobre el proyecto, deben incluir proyecciones a dos, tres y cinco años. Una vez armado el proyecto, hay cooperativas que tienen excelentes resultados en materia de rentabilidad y son las encargadas de financiar a otras cooperativas en formación. Los recursos prestados son devueltos a la cooperativa financiadora.

También Bioplaneta gestiona fondos nacionales (obtenidos del gobierno federal y de los gobiernos municipales) e internacionales que constituyen el financiamiento para arrancar el proyecto productivo. Existen casos en que las comunidades deciden conseguir sus propios fondos. El destino de estos recursos se dirige hacia la adquisición de terrenos e infraestructura productiva. También Bioplaneta se preocupa por la asistencia técnica otorgada a las comunidades para que arranquen el proyecto de una fábrica, en específico le interesa desarrollar capacidades productivas y administrativas entre los miembros de las comunidades. Gestiona con instancias gubernamentales (Comisión Nacional de Energía, Secretaría de Economía, Secretaría de Desarrollo Social) y universidades nacionales (Universidad Iberoamericana, Tecnológico de Monterrey y la Universidad de Chapingo) e internacionales (Universidad de Nottingham) la construcción de plantas solares, equipo de aire acondicionado, energías alternativas, proyectos agroindustriales. Busca también apoyos para lograr certificaciones a nivel nacional e internacional (Bancomext).

En la puesta en marcha de proyectos, se negocia la capacitación técnica *in situ* para las comunidades, programando de esta forma la capacitación requerida para despegar la nueva cooperativa. Las comunidades cuentan en promedio con un grado de estudios de tercero de primaria, por tanto establecer las necesidades sobre la capacitación técnica en cuanto a la producción adecuada, las reglas de certificación, el manejo de la caducidad de los productos, calidad en el servicio, la distribución de productos, el manejo de páginas *Web* para la comercialización electrónica, entre otras necesidades de capacitación, son una prioridad para su conformación. Muchos de los capacitadores son personas relacionadas con la puesta en marcha de equipos especiales, otros más son los estudiantes de servicio social de universidades privadas y públicas que adiestran a las comunidades en: 1. El diseño del plan de ne-

gocios, 2. La administración eficiente de los recursos financieros, 3. La adquisición de materias primas, y 4. El diseño de productos. También los estudiantes realizan la investigación de mercados que requiere el producto para entrar al mercado. Hay estudiantes (provenientes de la Universidad Iberoamericana y del Tecnológico de Monterrey) a nivel de maestrías y doctorados que realizan importantes proyectos de investigación y utilizan la información y los datos generados de la actividad productiva de los productores rurales. Por un lado, las cooperativas requieren de la aplicación de conocimientos que mejoren su productividad, y por el otro, los estudiantes necesitan las experiencias empíricas para sus respectivas investigaciones, generándose con ello un intercambio enriquecedor para ambas partes.

Por su parte, las cooperativas aprenden a detectar sus necesidades reales porque viven cotidianamente la problemática por la que atraviesan para elaborar y comercializar sus productos en la región donde están asentadas y en las distintas tiendas donde distribuyen sus productos. De este modo, las comunidades gestionan de manera agrupada con los gobiernos municipales y estatales la construcción de carreteras, obras de agua potable e iluminación, que evidentemente tienen un impacto altamente productivo porque aminoran los costos de producción y facilitan el tránsito de mercancías de las cooperativas.

Análisis

En 1993, con el apoyo de Ecosolar y Body Shop, se emprende un proyecto comunitario en Mazunte, Oaxaca. Este proyecto productivo consistió en la apertura de una fábrica de cosméticos y en el impulso del ecoturismo en esta región. La fundación de Body Shop realizó la donación de cinco millones de libras esterlinas para el impulso del proyecto productivo, el cual significó una fuente de empleo para la comunidad de Mazunte. Mediante este proyecto se impulsó el desarrollo sustentable en áreas de derechos humanos, medio ambiente y protección de la fauna, solución a la pobreza, promoción a la educación y la asistencia social.

De acuerdo con Natal (2006), los proyectos que apoyó la fundación de Body Shop se caracterizaron por: 1. Demostrar compromiso, visión, innovación, voluntad, aceptación del riesgo y una sólida dirección en el impulso del proyecto comunitario; 2. Promover la pluralidad en términos del género, de la nacionalidad, etnias, capacidades y preferencias sexuales; 3. Manejar una correcta gestión de los recursos financieros de sus organizaciones; y 4. Impulsar una mayor conciencia pública sobre el desarrollo sustentable.

Con la apertura de la fábrica de cosméticos en Mazunte se pretendió crear: 1. Una empresa cuyos integrantes fueran los ex pescadores, definidos como propietarios y beneficiarios directos, 2. Que en el mediano plazo, las principales materias primas fueran orgánicas y producidas localmente, con la finalidad de crear una actividad productiva sustentable, 3. Que el proyecto productivo abarcara el desarrollo del ecoturismo, 4. Que fuera un modelo replicable en otras comunidades, y 5. Que el diseño arquitectónico integrara al edificio al medio ambiente local y al concepto ecoturístico, utilizando materiales locales como el adobe, la palma y las tejas, sin descuidar las estrictas normas de calidad impuestas por Body Shop, compañía dedicada a la producción de multicosméticos, que transfirió mediante capacitación *in situ* las fórmulas cosméticas para fabricar *shampoos* y cremas naturales.

Con este conjunto de criterios se promovió la participación de la comunidad. Las primeras personas interesadas en participar no fueron los pescadores sino las amas de casa, que en un inicio tuvieron algunos problemas con sus respectivos esposos para salir de casa y poder trabajar en el proyecto de la fabricación de los cosméticos. Sin embargo, se logró convocar a varias familias locales, constituyendo un grupo de 15 personas (11 mujeres y 4 hombres), las cuales conformaron una cooperativa denominada Cosméticos Naturales de Mazunte que más tarde produciría y vendería su propia línea de cosméticos.

Además de la fábrica, se abrieron pequeños restaurantes, cooperativas productoras de crema de cacahuate, productos de ajonjolí, artesanías de Ixtle, protectores solares, aguacate y café orgánico y chocolate, entre otros productos más.

En ese sentido, en 1997 se conformó la cooperativa Azul Añil en el Istmo Oaxaqueño, se abrió con la finalidad de rescatar el uso tradicional y comercial del azul añil. Desde la época prehispánica se utilizaba en la industria textil y en la actualidad se trata de introducir el añil para diversificar la producción campesina. Existen cuatro retos que tiene que enfrentar la cooperativa: 1. Generar las capacidades productivas para la extensión del cultivo y enfrentar las exigencias de la demanda nacional e internacional, 2. Producir y promover el consumo del azul añil en el país, 3. Elaborar los diseños tecnológicos para perfeccionar los sistemas tradicionales, y 4. Conformar los esquemas organizativos más adecuados para favorecer el impacto regional de este tipo de producto.

Existe un grupo de mujeres serranas productoras de chocolate La Flor de Cacao, SC, que establecieron su negocio en 1986 teniendo como objetivo la creación de puestos de empleo para las mujeres que permitan la equidad con relación al hombre. Esta cooperativa produce chocolate con cacao, canela, almendras y azúcar y utiliza empaques biodegradables. Tienen una capacidad productiva de 9,000 kilogramos mensuales y generan empleo para 25 personas de la comunidad, sin contar

a las ocho socias de la empresa. Sus productos son comercializados en la tienda distribuidora que tiene Bioplaneta en la Ciudad de México. Esta cooperativa se edificó con estufas Lorena y baños secos, con la finalidad de ahorrar leña y mejorar las condiciones de salud e higiene.

La cooperativa Proeco SC de RL ubicada en los pueblos de San Bartolo y Santa Rosa en el Estado de México, produce jabones ecológicos sin fosfatos ni boratos contaminantes, las hojas de aloe vera que se usan para la elaboración de estos jabones son regadas con agua de lluvia y los jabones también utilizan agua de manantiales en su fabricación.

Otras cooperativas como la Asociación Agrícola Local de Productores de Vainilla, Ejido Primero de Mayo, AC, ubicada en Papantla, Veracruz, encontró en Bioplaneta la oportunidad para capacitarse y aumentar el rango de comercialización a través de la venta de un producto manufacturado como es la esencia de vainilla en frasco. En la actualidad, la asociación agrícola está constituida por 200 productores de etnias totonacas que trabajan sin provocar fuertes desequilibrios en el medio ambiente y buscan el desarrollo rural de la comunidad veracruzana.

La organización Ecosta Yutu Cuii S. de SS se creó en 1993 con la finalidad de desarrollar acciones de conservación, manejo de los recursos naturales y desarrollo comunitario. Participan 18 comunidades del municipio de San Pedro Tututepec, en la costa de Oaxaca. Participan campesinos, niñas y niños, amas de casa y ciudadanos en general, además de profesionistas y algunos técnicos. Bioplaneta ha aportado la capacitación para que estas comunidades canalicen todos sus esfuerzos a cinco grandes áreas: 1. En el área agrícola han logrado disminuir la contaminación de tierras, así como reducir el uso de fertilizantes y plaguicidas químicos, han realizado algunas acciones para mejorar los suelos, manejo integral de plagas y mejoramiento de semillas, también hay proyectos sobre producción orgánica y hongos comestibles; 2. En el área de fauna y ganadería se ha buscado la reproducción de iguanas, venados y armadillos, se práctica además la apicultura, la producción de conejos, aves y cabras; 3. En el área forestal se busca proteger la recarga acuífera mediante acciones de reforestación y restauración de zonas degradadas y la protección de especies arbóreas en peligro de extinción; 4. En el área social Bioplaneta ha trabajado conjuntamente con la gente para que se capacite en diversos campos, con la finalidad de buscar alternativas económicas de sobrevivencia y para que asuma de manera crítica las soluciones a la problemática comunitaria en relación con la salud y la nutrición, la educación ambiental, el ecoturismo, la formación de promotores, el fortalecimiento organizacional y la formación de la red de organizaciones; 5. En el área de tecnología e investigación es importante la creación de microindustrias que produzcan con el menor impacto ambiental, así como también la generación de

investigaciones sobre un mejor conocimiento y comprensión de nuestra tierra, sus recursos naturales y la interrelación entre ellos. Para ello, se ha trabajado en un diagnóstico regional, un sistema de información geográfica, inventario de flora y fauna, control de plagas y producción de insecticidas naturales.

En 1997 se abrió una asociación, compuesta por 30 personas, denominada Productoras Ecológicas del Tomatal SSS, en Oaxaca, su finalidad es la nutrición y la salud ambiental, por eso se han dedicado a la producción de cacahuete y ajonjolí. La capacidad de producción máxima son 75 toneladas de cacahuete y 10 toneladas de ajonjolí y están identificados como cultivos ecológicos pues en su producción no se usan ni agroquímicos ni pesticidas y las tierras en las que se siembran estos cultivos se siguen prácticas de mejoramiento y restauración de suelos.

El modelo de producción cooperativa se ha multiplicado en varios estados, creando cooperativas que producen y venden aproximadamente 400 productos que son altamente diferenciados por sus características físicas, el insumo natural básico que utilizan y el tiempo de vida de anaquel. Toda la producción es comercializada directamente en la zona de producción pero también mediante la ONG de Bioplaneta, que mantiene dos tiendas ubicadas en lugares estratégicos, una en Oaxaca —caracterizada por su producción artesanal— y la otra en la Ciudad de México. Estas tiendas cuentan con un inventario de todos los productos fabricados en trece zonas de producción, ubicadas en ocho estados donde la ONG cuenta con cooperativas asociadas. Las tiendas también operan como centros de distribución que surten a tiendas más pequeñas ubicadas en distintas zonas.

Las cooperativas se encuentran localizadas en 14 zonas ecoturísticas, en las cuales se llevan a cabo todas las actividades de valor, el insumo de materias primas, la transformación de los recursos para su producción y la venta directa.

Todas las cooperativas contribuyen a producir los 400 tipos de productos, los cuales se agrupan en 13 familias de productos:

- Mermeladas y mieles.
- Jabones de leche de cabra.
- Cremas de cacahuete.
- Frutos amargos.
- Chocolate.
- Cereales.
- Café.
- Artesanías de ixtle.
- Semillas de cacao.
- Artesanías de papel.
- Vainilla.

- Cosméticos.
- Productos de cuidado personal.

Cuando se reciba un pedido que no pueda satisfacerse o simplemente para resurtir el inventario en cada tienda, los jefes de ventas levantarán el orden de pedido a la cooperativa correspondiente, ésta la producirá (de acuerdo con la capacidad de producción de cada uno de los productos) y la enviará al lugar solicitado.

El trabajo generado en las cooperativas es efecto del emprendimiento social que ha sido impulsado por Bioplaneta, que ha tejido importantes relaciones entre muchas instituciones para desarrollar importantes proyectos productivos sustentables en la región centro y sur de la República Mexicana. Bioplaneta es una organización no gubernamental perteneciente a la sociedad civil, cuyos rasgos particulares son la aceptación de riesgos, como lo demuestra el hecho de detectar una oportunidad de negocio en la comunidad de Mazunte entre otras comunidades más. La búsqueda de recursos tanto de procedencia nacional como internacional es fundamental, ya que constituye el ahorro para abrir microempresas cuyo modelo ha sido replicable en varios estados de la República Mexicana.

Tanto Bioplaneta como las comunidades que trabajan en cooperativas constituyen la esencia de este emprendimiento social, es decir, la unión entre una organización no gubernamental con las comunidades ha dado buenos resultados. Ahora bien, Bioplaneta también forma parte de la sociedad económica puesto que se dedica a comercializar los productos que cada una de las cooperativas produce, promoviendo un comercio justo al asignar precios adecuados por el trabajo de los productores organizados en cooperativas y asociaciones y lo que tienen que pagar los consumidores por bienes cuya elaboración es amigable con el medio ambiente.

El emprendimiento social es una forma de innovación social porque genera formas de autoempleo, incremento en los ingresos, mejor posicionamiento de la mujer al desarrollarse no sólo en el hogar sino también en una actividad económica que complementa de manera significativa el presupuesto familiar, además contribuye a resolver el problema de la pobreza en las comunidades, y se revalorizan los conocimientos y saberes locales aplicados a la producción de bienes altamente demandados por el mercado, tanto nacional como internacional. Esto también permite al cumplimiento de derechos civiles como, por ejemplo, el de que cada individuo tiene el derecho de desarrollar una actividad económica lícita, que a su vez contribuye a la creación de alternativas que incrementen la actividad económica local, reconociendo que el emprendimiento social es un valioso mecanismo en la búsqueda empleos, y ponen en evidencia las incapacidades gubernamentales en el diseño y aplicación de la política económica.

La dinámica que ha generado Bioplaneta desde el punto de vista de la capacitación, asesoría de negocios y administración de recursos provenientes de un importante tejido de instituciones altruistas para la apertura de cooperativas, se constituye como una dinámica regional sustentable en toda la zona centro y sur de la República Mexicana, en la que la participación social ha sido promovida por un actor regional como Bioplaneta. Sin embargo, todavía la acción social de este actor requiere precisarse en las zonas rurales de mayor rezago social ubicadas en el sur del país, ya que su radio de acción se ha ubicado en las zonas donde las cooperativas han tendido a ser muy productivas y se ha olvidado de aquellas regiones donde las comunidades viven un mayor rezago socioeconómico. Las cooperativas que se han abierto y que han beneficiado a muchas comunidades son formas locales de respuesta a la globalización, sus productos son comercializados por Bioplaneta que —en su papel de distribuidora autorizada— comercializa la producción de todas las cooperativas entregando a éstas un precio justo por sus mercancías. Sin embargo, la conquista económica que ha logrado Bioplaneta con su comercializadora puede predominar en los criterios de gestión y de toma de decisiones buscando beneficios privados, en lugar de los beneficios sociales bajo el esquema de las cooperativas, afectando el carácter de la sociedad civil al perseguir fines de lucro. Sin lugar a dudas, el trabajo que ha desempeñado esta organización no gubernamental representa un reto, debido a la exigencia de resultados sociales que muchas veces se enfrentan con los beneficios privados que obtiene la comercializadora Bioplaneta. Como parte de la sociedad civil Bioplaneta no busca el control y mucho menos el manejo económico, sin embargo esta ONG está compuesta por socios que muchas veces han invertido sus recursos en la apertura de más cooperativas y esperan el retorno de la inversión, lo que forma parte de la esfera económica. En este sentido, la economía como parte del poder sistémico domina a la sociedad civil transformándola en una sociedad económica que se aleja de la búsqueda de objetivos comunitarios y sociales. El proceso de comercialización que realiza Bioplaneta podría convertirse en un subsistema económico que provocaría la pérdida de la lógica de la sociedad civil, al abrir más cooperativas que incrementarían las ganancias de la comercializadora, minando así la capacidad de apertura de cooperativas basadas en la solidaridad, en el apoyo mutuo y la búsqueda de proyectos productivos para disminuir el desempleo y la marginación social de las comunidades rurales.

¿Será posible que el binomio ONG-comercializadora, ambas de Bioplaneta, realicen las funciones de una sociedad civil en pro de mejorar las condiciones de vida de las comunidades rurales en condiciones de marginación social y que constituyan un ejemplo de desarrollo regional?

Este modelo de acción social donde se combinan esfuerzos y recursos económicos, humanos y de conocimientos de una importante diversidad de instituciones públicas y privadas coordinadas por una organización no gubernamental, es sólo el principio de un intento de solución a los problemas de la pobreza y marginación social. Estas iniciativas surgen como producto de la menor capacidad de respuesta que tienen las instancias gubernamentales ante las demandas sociales crecientes (agudizamiento de la ingobernabilidad).

En cuanto a la dinámica regional que se despliega con el concepto de una red productora de alimentos, artesanías y cosméticos, así como servicios ecoturísticos, promueve el incremento de la producción, los ingresos y el bienestar material de las comunidades, además de propiciar el cuidado del medio ambiente y procurar la solución de problemas sociales como el desempleo y la falta de equidad de género en el seno de la familia; coloca a las cooperativas, instituciones de gobierno, instituciones educativas privadas y a la ONG en un fuerte entramado social capaz de detonar desarrollo regional basado en una amplia participación social con miras a resolver los problemas socioeconómicos de las comunidades más pobres y rezagadas de la región centro y sur de la República Mexicana.

Conclusiones

La producción de cosméticos, dulces, frutos amargos y artesanías, entre otros, ha significado la construcción de redes impulsadas por Bioplaneta, las cuales han permitido el intercambio de experiencias y la motivación, además del reconocimiento del liderazgo y los logros obtenidos (Natal, 2006, p. 9) se han replicado entre grupos interesados en Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Puebla, Campeche, Guerrero, Hidalgo, México, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas y Yucatán. La transferencias de conocimientos y experiencias se ha llevado a cabo mediante la realización de talleres en los cuales se discuten los resultados y logros y cómo éstos pueden adaptarse a las condiciones del territorio, recursos naturales, caminos, infraestructura productiva y afluencia turística de los estados mencionados; también se aportan conocimientos sobre administración, inglés, costura, producción de artesanías y manejo de técnicas. Por ejemplo, en el taller de administración se aportan a las comunidades de los distintos estados ideas de cómo abrir y hacer prosperar un negocio, cómo sostener la operación y su planeación sustentable a largo plazo.

Esta forma cooperativa de trabajar engloba un importante tejido de relaciones entre diferentes organizaciones que se basan en una división social del trabajo, de especialización de empresas y trabajadores que han sabido aprovechar la filosofía

del mercado para el fomento productivo sustentable. El emprendimiento social que ha fomentado Bioplaneta y las comunidades es un proceso que empezó a ocurrir a partir de los años noventa y en la actualidad se define como un detonante de la transformación regional.

Según ideas de Natal (2006), el caso de la fábrica de cosméticos Mazunte se convirtió en un centro generador de ideas y experiencias (aunque de bajo perfil) sobre modelos organizacionales para producir aprovechando los recursos propios del territorio y que ahora en 2010 ha generado toda una dinámica de desarrollo regional en los estados señalados anteriormente, debido a que ha generado empleos, el fomento del turismo, la producción y adquisición de más de 400 productos elaborados artesanalmente, la inclusión de la mujer en actividades económicas remuneradas, el cuidado del medio ambiente, la transformación tecnológica, programas de capacitación y una amplia participación de comunidades que antes estaban relegadas del desarrollo socioeconómico.

El desarrollo de Bioplaneta y la coordinación que realiza de los recursos, capacidades y conocimientos de instituciones públicas y privadas para apoyar la apertura de cooperativas productoras de bienes orgánicos; constituye un avance importante en materia del despliegue de la sociedad civil, que se configura como el tercer sector capaz de proporcionar valiosas soluciones a intrincadas problemáticas sociales. Sin embargo, el dominio económico puede incidir en la lógica del desarrollo de Bioplaneta, debido a la destacada participación que tiene la comercializadora en el proceso de compra y venta de los productos fabricados por las cooperativas ubicadas en el interior de la República Mexicana (véase mapa de distribución), pero a la vez representa una ventaja para las cooperativas, debido a que su producción es adquirida por la comercializadora Bioplaneta, promoviendo precios y comercio justos y emprendiendo la transferencia de conocimientos y técnicas de mejora en la lógica de operación de las mismas cooperativas. En todo caso, son las cooperativas las que constituirían el contrapeso para Bioplaneta y su comercializadora, ya que evitarían a través de la toma de decisiones y la negociación (empoderamiento de las cooperativas) el predominio de los fines de lucro de la comercializadora de Bioplaneta, que provocaría el deterioro del bienestar socioeconómico logrado por las cooperativas.

Notas

1. En 1976, Anita Roddick fundadora y presidente de Body Shop, decidió invertir en la apertura de una tienda de productos cosméticos en Brighton (costa sur de Inglaterra). Esta tienda ofrecía 20 productos diferentes para el cuidado de la piel y el cabello, fabricados con ingre-

- dientes naturales. En la actualidad Body Shop cuenta con más de 2,000 productos cosméticos diferentes. La actividad económica que desarrolla es respetuosa del medio ambiente, promueve la defensa de un comercio justo, así como la salvaguarda de los derechos humanos y el cuidado de la fauna. Body Shop tiene más de 2,000 tiendas en 51 países. Bibliografía
- Barkin, David (1998). *Riqueza, pobreza y desarrollo sustentable*. México: Editorial JUS y Centro de Ecología y Desarrollo. Versión electrónica.
- Cohen Jean L. & Arato, Andrew (1995). *Civil Society and Political Theory* (tercera edición en inglés). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Coraggio, José Luis (2004). *La gente o el capital, desarrollo local y economía del trabajo*. Buenos Aires: Ed. Espacio, pp. 1-352.
- García Quintana, Y. (2008). *Integración de flujos pequeños para la distribución en una cadena de abastecimiento de artesanías coordinada por una ONG*. Toluca, México: ITESM, pp. 1-121.
- Korosec, R. L. & Berman E. M. (2006). Municipal Support for Social Entrepreneurship. *Public Administration Review*, pp. 448-462.
- Mort, G. S., Weerawardena, J. & Carnegie, K. (2003). "Social Entrepreneurship: towards Conceptualizations. *International Journal of NonProfit and Voluntary Sector Marketing*, 8 (1), pp. 76-88.
- Natal Martínez, Alejandro (2006). Cosméticos naturales de Mazunte: una empresa comunitaria de éxito (estudio de caso). Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector (35), 1-14.
- Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo (1988). *Nuestro futuro común*. España: Alianza editorial, pp.1-460.
- Daltabuit Godás, M. (2001). Ecoturismo y desarrollo sustentable: en el caso del Mundo Maya. En *La sociedad mexicana frente al tercer milenio II*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Delgadillo Macías, J. Torres Torres F. & Gasca Zamora, J. (2001). *El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios. Textos breves de economía*. México: Miguel Ángel Porrúa, pp. 1-85.
- Sud, M., VanSandt, C. V. & Baugous, A. M. (2009). Social entrepreneurship: the role of institutions. *Journal of Business Ethics*, 85, pp.201-216.
- Wallace, S. L. (1999). Social Entrepreneurship: The role of Social Purpose Enterprises in Facilitating Community Economic Development. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4 (2), pp. 153-174.

Actores e instituciones en Ocotlán, Jalisco. Un boceto socio-político del territorio*

Alberto Arellano Ríos

Profesor-investigador del El Colegio de Jalisco.

Erika Patricia Cárdenas Gómez

Maestra en Estudios sobre la Región por El Colegio de Jalisco

correos electrónicos: aarellano@coljal.edu.mx y cardenasepg@yahoo.com.mx

Resumen Este artículo analiza la estructura del poder local en Ocotlán, Jalisco. Da cuenta de cómo las dinámicas socioeconómicas en el territorio se manifiestan en un entramado institucional y moldean la distribución de un conjunto de actores que ocupan y se apropian de él. En particular se estudian a las empresas Nestlé y Celanese, así como los empresarios muebles de la Afamo. La importancia de este artículo, quizá, radica en realizar el primer acercamiento político a esta región.

Palabras clave: Ocotlán, actores, instituciones, territorio

* El contenido de este artículo tiene como base y antecedente el estudio que se hizo del impacto del Centro Universitario de la Ciénega de la Universidad de Guadalajara en su región. La investigación se enmarcó en el Programa de Estudios sobre la Universidad (PEU) llevada a cabo durante 2008. En el texto exponemos únicamente la parte correspondiente al marco social y geopolítico de la región. Queremos agradecer los comentarios y observaciones de los dictaminadores de la *Carta Regional Económica. Nueva Época*.

Actors and Institutions in Ocotlan, Jalisco. A Socio-political Sketch Territory

Abstract This paper analyzes the local power structure in Ocotlan, Jalisco. Realizes how socio-economic dynamics in the territory expressed by an institutional framework and shaping the distribution of a set of actors who occupy and appropriate in it's. In particular the companies Nestlé and Celanese, like furniture entrepreneurs of AFAMO. The importance of this article, perhaps, lies in making the first political approach to this region.

Keywords: Ocotlán, actors, institutions, territory

Introducción

Este artículo analiza y delinea la estructura del poder local en Ocotlán, Jalisco. Tiene el modesto objetivo de describir las posiciones y la interacción de los actores e instituciones que desde Ocotlán inciden en la región, así como dar cuenta de la apropiación y articulación del territorio. Sobre todo en la primera década del siglo XXI. Para la consecución de tal fin previamente se esbozan las dinámicas socioeconómicas en el territorio ocotlense, acaecidas desde la segunda mitad del siglo XX. Además de que se trazan los procesos de cambio social y económico y cómo éstos se manifiestan en la interacción de algunos actores y varias instituciones.

Este documento consta de tres apartados. En el primero se delinea sucintamente el marco analítico y metodológico. La intención nodal consiste en precisar que el texto lo guía la premisa de saber cómo se articula políticamente la ocupación y apropiación del territorio. En el segundo apartado, que es el más extenso, se detalla el espacio de estudio y las dinámicas socioeconómicas de Ocotlán y la región Ciénega. Del mismo modo se analiza a los actores e instituciones que han incidido en los cambios sociales, económicos y territoriales. Este apartado constituye el análisis diacrónico, y tiene un cruce con el tercer apartado, donde se hace una descripción sincrónica de otros actores e instituciones locales que moldean el territorio ocotlense al término de la primera década del siglo XXI.

La articulación política del territorio: una reflexión sucinta

Para iniciar se puede decir que los cartabones teóricos y metodológicos en el estudio del territorio imperante en nuestro país abarcarían cuando menos cuatro vertientes o enfoques:

El primero de ellos son las consideraciones teóricas que hay sobre las relaciones de poder. Algunos de estos trabajos se ubican en una reflexión más amplia del poder pero su utilidad empírica para el análisis territorial es indudable (véase Long, 2007; Bourdieu, 1994; Crozier & Friedberg, 1990; Turner, 1988, por ejemplo). Una segunda perspectiva es aquella que estudia y analiza el poder local y regional desde las disciplinas de la antropología y la historiografía (Peña, 1993; Pérez, 1991). Una tercera perspectiva privilegia el análisis del actor y las instituciones, sobre todo en la vertiente neo-institucional de la ciencia política y la economía aplicada al análisis de los territorios.¹ El cuarto enfoque sería el estratégico en conjugación con el enfoque del desarrollo local.

Pero sea como fuere un estudio político del territorio implicaría una gran proeza. Al menos si se trata de considerar los marcos de la política que precisa Maurice Duverger. Si se hace como él sugiere, se estaría haciendo verdadera sociología política al realizar un estudio holístico de un espacio en específico. Considerar tales marcos exigiría una enorme capacidad analítica y de síntesis. Pero un análisis político del territorio más modesto consiste en esbozar al menos las dinámicas socioeconómicas en un territorio a partir de tener en cuenta como eje articulador los factores de antagonismo político y/o los procesos de integración (véase Duverger, 1972, pp. 37-143).²

Una gran empresa se desprende de la intención de querer aplicar el marco analítico que plantea Duverger. Pero cabe decir que su propuesta no contempló los procesos de mundialización o globalización que en un momento inicial anunciaron la *desterritorialización* y la muerte del territorio, por lo tanto, al generarse flujos transnacionales o virtuales (véase Tuathail, 1998; Raffestain, 1984) que hicieron referencia incluso a los “no lugares” (Auge, 1993). Nada más lejano sucedió pues así como se demostró que no había un fin de la historia, tampoco el territorio y el Estado perecieron.

Se cayó en cuenta de que los procesos globales y mundiales se relocalizan y manifiestan en “territorios específicos” (Sack, 1991). Que en ellos se muestran luchas o interfases en la que diversos actores e instituciones locales, regionales, nacionales y globales luchan en tiempo y espacio real por incidir en la dirección de las políticas que implementa el Estado central (Long, 2007, pp. 107-148).

Por lo anteriormente señalado, el objetivo del artículo se circunscribe a estudiar a Ocotlán, Jalisco, y siguiendo a Luis Aboites (1989), desde la forma en cómo se articula políticamente la ocupación y apropiación del territorio. De ahí que el texto siga la premisa de que las dinámicas sociales y económicas que enmarcan o impactan un territorio al final de cuentas tienen una manifestación tangible, concreta u observable en un conjunto de actores, individuales y colectivos, así como en un entramado institucional. ¿Qué significa lo anterior? Simplemente que hay que ver al territorio como un campo social de relaciones e interdependencias de manera diacrónica y/o sincrónica.

Por ello se reitera que el texto describe, por un lado, los grandes procesos de cambio económico en los que se vio inmerso Ocotlán y su región desde la segunda mitad del siglo xx. Por el otro, analiza la forma en cómo un conjunto de actores, en específico, las compañías Nestlé y Celanese, así como los empresarios muebleros, inciden en el cambio social de la ciudad. Hecho lo anterior, el análisis diacrónico hace un cruce con la indagación sincrónica de un conjunto de actores e institucio-

nes que simultáneamente articulan el territorio. De este modo en el primero se da cuenta de los factores de oposición en tanto que en el segundo de la integración.

Con la base anterior, el artículo se distancia de lo que hasta el momento ha escrito la academia mexicana sobre Ocotlán y la región de la Ciénega de Jalisco por dos razones. La primera es, quizá, porque este texto es el primer acercamiento sociopolítico a la región aludida; y segundo porque a diferencia del estudio de otras regiones de Jalisco, la Ciénega, y concretamente Ocotlán, no han merecido la atención más allá de los enfoques de carácter económico, geoestadístico y/o de la planeación.

La revalorización del actor y el interés de ver en los procesos y las dinámicas económicas y territoriales, el cambio social, así como situar la estructura del poder local y regional son los aportes que este texto desea realizar. En el mismo plano, este artículo desea puntualizar que al dar cuenta del campo social constituido el texto tiene como principal baluarte respaldar sus hallazgos en fuentes documentales de primera mano, así como visitas al campo en donde se sostuvieron entrevistas con actores e informantes clave.³

Las dinámicas socioeconómicas y la articulación política del territorio ocotlense

Ocotlán, Jalisco, se ubica en la región de la Ciénega. Sin entrar de lleno al esfuerzo por construir una región —ya que territorio, población y gobierno no siempre son coincidentes—, se diría que la región de la Ciénega se delimita y ubica al tener como eje articulador al lago de Chapala. De ahí que la región para el gobierno de Jalisco se integre por los municipios de Atotonilco el Alto, Ayotlán, La Barca, Chapala, Degollado, Jamay, Jocotepec, Ocotlán, Poncitlán, Tizapán el Alto, Tototlán, Tuxtepec y Zapotlán el Rey; y contaba con una población en 2005 de 456,490 habitantes.⁴

No obstante, otros ejercicios de regionalización, por ejemplo el de la Universidad de Guadalajara, incluyen a los municipios de El Salto, Juanacatlán e Ixtlahuacán de los Membrillos (véase el siguiente mapa). Estas demarcaciones en la planeación del gobierno de Jalisco pertenecen a la región Centro, y considerarlos sin duda alteraría el escenario sociopolítico y las dinámicas territoriales. Por lo tanto y para fines heurísticos cuando se habla de la Ciénega se hace referencia a la región construida por el gobierno de Jalisco.

Fuente: Carrillo, Murillo & Castañeda, s/f, p. 69.

MAPA 1. Región Ciénega



En términos socioeconómicos la región Ciénega es un espacio que cuenta con sistemas de producción más mecanizados en comparación con otras regiones de Jalisco. Además de que destaca en la producción de granos, agave y cultivos hortofrutícolas. En la actividad pecuaria la Ciénega sobresale en la producción de ganado bovino, porcino y ovinocaprino. También es el segundo corredor lechero del estado; y de igual forma desarrolla la actividad pesquera en el lago de Chapala (Torres, 2003). En la industria manufacturera la Ciénega también destaca en la producción de muebles, embutidos y empacamiento de carne, fabricación de productos e insumos de cuero, entre otros.⁵

Para el gobierno de Jalisco la ciudad de Ocotlán es la cabecera regional, pero en el territorio se conforma un corredor o triángulo entre las ciudades de Atotonilco el Alto, La Barca y desde luego Ocotlán. Este corredor origina un sistema de ciudades que en cierto modo equilibra el territorio y soslaya el papel de una ciudad central. Pero visto desde el largo plazo, el papel que Ocotlán tuvo como lugar central es reciente. Su función de centro regional y desde el punto de vista formal de la planeación, inició en los años de 1970 cuando Ocotlán comenzó a despuntar.⁶

Dicho florecimiento fue resultado de los proyectos de industrialización y de apoyo a las ciudades medias que diversas instancias federales o estatales implementaron para modernizar al país. La idea de mejorar la planeación y la gestión financiera en proyectos de inversión provocó que Ocotlán, desde la segunda mitad del siglo

xx, cambiara su fisonomía económica, política, social y cultural. Concretamente desde que se creó el corredor industrial “El Salto-Ocotlán-La Barca”.⁷

Más allá de las regiones-plan que se pudieran construir (Boudeville, 1965), la mayoría coinciden y consideran que la Ciénega es un espacio con una dinámica socioeconómica intensa debido a que las distancias entre sus centros urbanos se han acortado. Esto es así porque las autopistas y la infraestructura en comunicaciones han generado un sistema de suburbanización entre ciudades medias (Zurita & Macías, 2002, p. 417). Por lo tanto, y pese a la dificultad de delimitar regiones, la Ciénega tiene como localidades que la conforman las ciudades medias de Ocotlán, La Barca, Atotonilco el Alto y Poncitlán. Los diversos ejercicios de regionalización desde 1980 reconocen a la región, al menos, como un corredor entre estas ciudades medias.⁸

No obstante, y pese a las dificultades de la delimitación de la región de la Ciénega, la ciudad central de la región a finales del siglo *xxi* es Ocotlán, cuyo papel se encontraba en etapa de consolidación. La ciudad irradia su influencia socioeconómica al sur de los Altos, los territorios vecinos de los estados de Michoacán y Guanajuato, y mantenía un estrecho vínculo con la zona metropolitana de Guadalajara.

Pero el proceso económico que tuvo mayor impacto en Ocotlán, quizá, fue la especialización e industrialización de muebles; la cual germinó en los años de 1990. La especialización se dio en la producción de muebles de densidad media y aglomerado que configuró un grupo de empresas micro (85%), pequeñas (8%), medianas (6%) y grandes (1%). Finalmente otro dato interesante que habría que resaltar es que las comercializadoras nacionales (Elektra, Famsa, Coppel, Troncoso, Viana, Dico, Mundihogar y Mueblerías Bertha) le definen a la industria local qué, cuánto, cuándo y cómo producir (véase Guerrero, s/f).⁹

Cabe resaltar que la industrialización en Ocotlán devino en cambios urbanos y poblacionales acelerados en detrimento del medio ambiente o que fueron causa de marginación social. De tal modo que otra forma entender cómo convergen los distintos campos de conflicto es, por ejemplo, en materia ambiental o en el del abastecimiento del agua en la región. Y si bien, como plantea Alicia Torres, no hay conflictos entre el gobierno local y la población de Ocotlán, sí hay una situación de marginación y desigualdad en la dotación de este recurso natural. Además de que las instituciones estatales y federales, en conjunto con diversos actores locales, regionales o globales, manifiestan su control sobre este recurso por la vía del derecho y la regulación de los usos y distribución del agua como una forma de asignar un recurso social (Cfr. Torres, 2003, pp. 131-134).

Las razones por las cuales la industria eligió a Ocotlán para instalarse fueron, entre otras, el hecho de que esta ciudad se encontraba en la cuenca Lerma-Chapala-

Santiago y se ubicaba entre las ciudades de Guadalajara y la Ciudad de México (Cfr. Torres, 2003).

Y pese a lo interesante que pudiera ser la descripción de las dinámicas socio-económicas, convendría dejar esta perspectiva de reflexión y observar la región desde otra óptica. Dicha perspectiva consistiría en señalar que las dinámicas son expresiones de la forma en como se estructura y transforma el poder local y regional. Dicho en otros términos, que las transformaciones de un territorio se dan a partir de la manera en que un conjunto de actores e instituciones inciden en él. Es así como los párrafos siguientes hilvanarán los factores de articulación, oposición y apropiación del territorio, en particular de las industrias trasnacionales y la mueblera.

Una descripción condensada del proceso socio-histórico llevaría a señalar que Ocotlán en el siglo xx pasó de ser un pueblo de pescadores y agricultores a ser una ciudad agro-industrial. Cabe precisar que en dicho proceso las empresas transnacionales de Nestlé y Celanese en un primer momento, y los empresarios muebleros después, han sido los que mayormente han incidido en los cambios sociales, urbanos, económicos y territoriales. Éstos podrían ser calificadas como parte de un proceso de modernización segmentado y asincrónico (véase Apter, 1970).

Pero como sea, las transformaciones fueron impulsadas inicialmente y desde afuera del territorio por las empresas transnacionales. Por un lado, las empresas Nestlé y Celanese Mexicana tomaron en cuenta las condiciones geoestratégicas del territorio; esto es, la existencia de cuencas hidrológicas y un sistema de carreteras que conforman un subsistema de ciudades medias. Por el otro, el gobierno federal y estatal, y en el marco de descentralización, impulsaron varias políticas industriales que repercutieron en la dinámica socioeconómica de la región. Hubo así una intención política del Estado mexicano que combinada con los intereses económicos de Nestlé y Celanese tuvieron fuertes impactos en la región.

Del resultado anterior, los primeros actores que estructuran el poder local e incidieron en la región fueron las empresas transnacionales de Nestlé y Celanese. La compañía Nestlé se instaló en 1935 y repercutió en la reorganización de las actividades económicas y de la producción agropecuaria de la región. No se diga en el aspecto urbano de Ocotlán.

Nestlé desempeñó un papel re-ordenador del territorio al propiciar la construcción de diversos caminos para facilitar la entrega de leche. Repercutió, además, en la agroindustria de lácteos al crear ranchos pilotos para que la abastecieran del lácteo. También promovió el cultivo de la alfalfa, la construcción de obras de infraestructura para los establos y demandó asistencia técnica. Asimismo, proporcionó créditos a agricultores y productores lecheros de la región (Torres, 2003, pp. 14 y 79-81).

Por su parte, Celanese Mexicana (filial de *Celanese Corporation of America*) llegó al municipio de Poncitlán en 1947 pero su impacto se dio en Ocotlán, pues su vecindad hizo que la mayoría de sus trabajadores fueran de esta ciudad. Gracias a la intervención del gobernador Jesús González Gallo y del ingeniero Elías González Chávez, Celanese emprendió la construcción de su complejo industrial que reactivó la industria textil de la región (Torres, 2003, p. 14).¹⁰

Un dato que podría ilustrar el peso e influencia de la compañía Celanese en la región, no como empresa en sí sino como actor político, fue el hecho de que su sindicato de trabajadores incidía en las estructuras del poder formal. Desde la década de 1970 y hasta 1980, su sindicato, afiliado a la CTM (Confederación Nacional de Trabajadores de México) y encabezado por Rubén Pérez Nandino, tenía el control político del municipio. Lo anterior fue posible porque al sindicato, al contar con dos mil trabajadores, le era posible establecer una red de control y trabajo político. Pero dicho control fue matizado y suplantado por las dinámicas político-partidistas que trajeron los procesos de alternancia.¹¹

Por lo tanto, es necesario hacer la siguiente observación: que si bien Nestlé y Celanese son compañías transnacionales y tienen gran influencia política en la región gracias al empleo que dan y los vínculos que tienen con el exterior, los actores y el factor con gran peso social y económico en el territorio a principios del siglo XXI fueron, sin duda, los empresarios muebleros (Guerrero y Macías, 2003).

Esto es resultado de un proceso que comenzó en la década de 1980, cuando desde este territorio la industria mueblera se reactivó reorganizándose al grado de ser una de las más importantes del país, sólo después de la del Distrito Federal. Con esta consideración queda delinear ese conjunto de actores e institucionales que estructuran políticamente al territorio.¹²

Agrupada en la Afamo (Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán, AC), la industria mueblera dejó sentir sus impactos en el crecimiento urbano y poblacional al demandar mayores servicios públicos. Esta industria que atiende a 45% del mercado nacional en el sector de muebles aglomerados o madera comprimida, está conformada por 50 empresas de diversos tamaños que le disputan la supremacía a la ciudad de México en el mercado mueblero. El factor que explica el hecho que la producción de muebles en Ocotlán se haya apuntalado es que en el país hay una gran demanda de muebles baratos. De ahí que la industria de Ocotlán atienda 90% de este mercado (Torres, 2003, pp. 14 y 84-85).

La Afamo aglutinaba alrededor de 53 compañías muebleras y la organización se constituía en un grupo de interés que apenas comenzaba a incidir en las dinámicas político-regionales. Se dice que apenas estaba incidiendo porque a decir de varios empresarios muebleros, y en el marco de la *XXIII Expo Mueblera en Ocotlán*

2008, eran vistos como el “patito feo” por los gobiernos, tanto estatal como federal, en sus políticas y programas. Esto a pesar de que daban empleo a 10,500 personas de manera directa y generaban 2,000 empleos indirectos. Así, era la rama industrial que más personal empleaba y generaban alrededor de 360 millones de pesos anuales en sus procesos productivos.¹³

Por tal razón, el impacto social y económico de la industria mueblera de Ocotlán se puede comprender de otra manera cuando se toma en cuenta que la ciudad era el segundo productor nacional. También en el hecho de que esta industria concentraba 6% de los empleos manufactureros en Jalisco.¹⁴ Por lo tanto su impacto social y económico era más directo, y su influencia en el poder local y regional — que era considerable— todavía no se reflejaba en un cabildeo ante las instancias gubernamentales estatales y/o de planeación.¹⁵

De esto se desprende que si bien Celanese y Nestlé daban empleo a 1,700 habitantes de la región, su tecnificación por un lado, y el hecho de estar fuera de las dinámicas histórico-culturales de la región por el otro, hicieron que la Afamo se erigiera como el principal grupo de interés netamente local al terminar la primera década del siglo XXI.

Empero, ¿quiénes son los empresarios muebleros?, ¿cómo surgió esta rama industrial?, ¿cuáles son sus redes sociales y gremiales?, ¿qué problemas enfrentan?, o ¿qué están haciendo para solucionarlos?, son sólo algunas preguntas que podrían ayudar a comprender mejor la dinámica local y regional.

La industria mueblera en Ocotlán surgió como producto de un esfuerzo individualizado y colectivo del que estuvo ausente el Estado y sus políticas. El surgimiento de la industria mueblera desde los actores locales, se sustenta en un discurso de tono romántico que valora la fuerza y espíritu emprendedor de algunos de sus iniciadores.

Por ejemplo, del pionero Jesús Chavoya se dice que llegó a Ocotlán a trabajar para la compañía Nestlé; de oficio carpintero, este actor fabricaba las cucharas y los botes de madera para las latas de leche en polvo que la compañía producía. Su visión emprendedora lo llevó a hacer de la industria mueblera lo que es actualmente. Otro actor relevante fue don José Flores, padre del empresario mueblera Juan Flores, que en el mismo sentido dejó la actividad de comerciante — que por generaciones había desempeñado la familia— para abrir y dar paso a esta industria.

Pero la reconversión y la tecnificación de las industrias Celanese y Nestlé propiciaron el nacimiento de la industria mueblera, cuando las compañías transnacionales despidieron personal y le entregaron su indemnización. La disposición de capital junto con las redes de amistad que establecieron los futuros empresarios muebleros, hicieron que la fabricación de muebles, al principio incierta, llegara a ser

lo que es hoy. De tal modo que la fabricación de muebles representó una estrategia de sobrevivencia¹⁶.

Rápidamente el éxito de las empresas muebleras locales más importantes fue explicado por la historia de vida del dueño y la familia o las redes que habían conformado. Ejemplo de empresas muebleras exitosas y ligadas a una personaje o a una familia son, por ejemplo: Del Toro Mu, ligada a la familia Del Toro; Desarrollo Industrial Navarro, con la familia Navarro; Muebles Chavoya, con la familia Chavoya; Las Cibeles, de Gustavo Flores; Muebles CARSO, de Carlos Sainz Arce; Muebles Decorativos, de Pedro Jaime Zúñiga; Muebles MCG, de José de Jesús Flores Herrera, esto por mencionar sólo algunos (véase el cuadro 1).

CUADRO 1. Principales empresas muebleras de Ocotlán con capital-local

Empresa	Dueño o familia	Productos que fabrica	Tecnología y/o mercado
Del Toro Mu	Felipe del Toro Castellano (Familia Del Toro)	Muebles rústicos	Exporta y hace uso de proceso de producción de control numérico
Desarrollo Industrial Navarro	Familia Navarro	Proveedor	Proveedor de insumos
Diseño Internacional	SD	Recámaras, comedores, sillas, tableros, otros.	Productos de diferenciación
Muebles Chavoya	Emma Rivas viuda de Chavoya	Recámaras y comedores	Productos de diferenciación con terminados en poliéster, dirigidos al sector medio. Utiliza tecnología de control medio
FAME	Eduardo Vidrio Rivas	Comedores	Productos de diferenciación
Flores Industria Mueblera	Carlos Flores Jiménez	Comedores	Productos de diferenciación
Grupo Muebles Andalucía	Juan Mata Delgado	Recámaras, comedores y otros	SD
IMOSA	SD	Tableros	SD
Industria Mueblera La Alteña	María Elba García Salas	Recámaras, comedores y otros	SD
Industria Mueblera San Rogelio	Rocío Godínez Ávila (Encargada)	Proveedor	Proveedor de insumos
Industria Rogelio San Fernando	Juan Carlos Nuño	Recámaras, comedores	Es una industria tecnificada
INDUMA	SD	Sillas	Proveedor de insumos

Empresa	Dueño o familia	Productos que fabrica	Tecnología y/o mercado
Industria Olga Muebles	José Ernesto Ortiz Raso	Recámaras, comedores, otros	SD
Industrias EMAN	Efraín Magaña	Recámaras, comedores, sillas, tableros	Exportación de muebles
JV de Occidente	SD	Otros	SD
La Cibeles	Gustavo Flores Herrera	Recámaras y comedores	Es una industria tecnificada
LILICO Muebles	José Juan Flores Jiménez	Recámaras, comedores y otros.	Exporta productos diferenciados. Los muebles están laminados en papel y bajo control numérico.
MEXI Muebles	Francisco Estrada Hernández	Recámaras	Exporta y es una industria tecnificada
Muebles CAPEEN	SD	Proveedor	Proveedor de insumos
Muebles CARSO	Carlos Sainz Arce	Otros	Exporta productos de diferenciación. Es una industria con escasa tecnificación se dirige a nichos de bajo precio y en los muebles no aplican lacas.
Muebles Decorativos	Pedro Jaime Zúñiga	Recámaras y comedores	Diseña muebles exclusivos de lámina y de “tablero veteados”. Es una industria muy tecnificada
Muebles Loma Alta	Javier Vera Mayoral	Recámaras, comedores, sillas y otros.	SD
Muebles MCG	José de Jesús Flores Herrera	Recámaras, comedores y otros	SD
TAOSA	Juan Manuel Ramírez Becerra	Recámaras, comedores y sillas	Productos de diferenciación. Los muebles son terminados en pluma y es una empresa tecnificada que usa robótica. Su mercado es el segmento medio-bajo

SD: Sin Dato.

Fuente: Guerrero (s/f) y entrevistas directas con los dueños.

La estructura del poder local en Ocotlán al inicio del siglo XXI

Como se observa en Ocotlán, la interacción de Nestlé, Celanese Mexicana y los empresarios muebleros explica una parte de las dinámicas territoriales y los cambios sociales y urbanos. Las transnacionales incidieron en buena parte de la segunda mitad del siglo XX y los muebleros en los últimos treinta años. Pero no son los únicos. En la articulación política del territorio participan más actores e instituciones; y por ser una empresa difícil el hacerlos interactuar en una coyuntura específica, los párrafos siguientes únicamente describirán la estructura del poder local. Es el análisis sincrónico que traza la integración política del territorio ocotlense.

Caber señalar que algunos actores e instituciones escapan a las dinámicas locales y tienen impacto regional. De este modo los grupos de poder que se sumarían a Nestlé, Celanese y los empresarios muebleros, serían los empresarios agroindustriales, la iglesia de Ocotlán, los gobiernos municipales, los partidos políticos, el Centro Universitario de la Ciénega (CUCI), entre otros. Y si bien no todos serán analizados, sí serán enunciados aunque sea de manera esquemática.

Para empezar conviene dar cuenta de la existencia de un grupo compacto de poder en la ciudad de Ocotlán. Si bien es cierto que la adquisición de poder económico de los empresarios muebleros condicionó que se integraran a la oligarquía local, su incrustación como elite se debió más bien a que como nuevos miembros contrajeron nupcias con familias que tenían abolengo y/o estaban ligadas a actividades agrícolas, al comercio o simplemente porque poseían tierras. Estas familias eran por ejemplo: los Ornelas, Ochoa, Ortiz, Cortés, Salcedo, Sahagún y Olguín. Destacan como personas ilustres y viejas familias de abolengo, por ejemplo, don Antonio Federico Sahagún López quien es el notario núm. 3 y cuyos hijos: Adriana Sahagún Mata, Carmen Elizabeth Adriana Sahagún Mata y Antonio Adrián Sahagún Mata, tienen el Bufete Jurídico Sahagún y Asociados. Por otro lado, la familia Cortés manifiesta su prosapia por el hecho de ser descendientes del general Joaquín Cortés Amaro, quien fuera el hombre fuerte en Jamay. Gracias a estas alianzas o integración vía el matrimonio, los empresarios muebleros como los Chavoya, Del Toro, Navarro, Flores, Jiménez, Herrera o Estrada, por mencionar algunos, ensancharon la elite local.¹⁷

Pero más allá de comportarse como una elite social, un grupo pequeño expresa su condición en la jerarquía social como grupo de poder que incide en las dinámicas territoriales. Éstos se agruparon en un inicio en el “Grupo de los 30”, cuyas reuniones buscaban promover el desarrollo económico de la región. A dichas reuniones asistían empresarios muebleros, directivos de Nestlé, Celanese, el cura y las autoridades locales, entre otros. Sin embargo la reunión ya no operó.

En el año de 2008 se celebraba la “reunión de los jueves” que asumió el cometido del “Grupo de los 30”. En tal reunión los directivos y empresarios de la Afamo así como autoridades municipales se reunían para discutir los temas sobre el desarrollo local y regional. De esos acercamientos surgió la idea de conformar el Consejo Social y Económico de Ocotlán, el establecimiento de Coparmex-Ocotlán, el Centro de Negocios, el Centro de Desarrollo Estratégico para el Sector Mueblero, entre otros.

Sin embargo, quizá la reunión social en la que reafirmaban su condición de elite y su posición como grupo compacto de poder era el desayuno que se hacía los domingos. A la reunión asistían los empresarios tequileros de Atotonilco el Alto, los agroindustriales de La Barca, y los líderes muebleros, y otros como: Juan Manuel Salcedo, empresario y agricultor, así como desarrollador urbanístico; Epigmenio Antonio Ornelas, empresario agro-industrial dueño de “Forrajes El Nogal”; Enrique Estrada, hijo del empresario mueblero Juan José Estrada, dueño de la poderosa compañía Aceros Ocotlán.¹⁸

Peso político, además del religioso y moral, tiene sin dudar la Iglesia católica, como de hecho sucede en muchas partes del país. Pero la Iglesia en Ocotlán es una institución central, cuyo actor relevante es el párroco quien es la voz y la conciencia moral de la ciudad. Sin tener la categoría formal de obispado, la parroquia acrecienta su influencia porque lleva a cabo labores de asistencia. Su poder se explicaba, por un lado, por la estructura en la que se organizaba la parroquia ocotlense, la cual constaba de 17 templos que seguían los lineamientos de la iglesia central, así como las asociaciones religiosas de las Carmelitas, las Hijas de María, las Voluntarias Vicentinas, la Pastoral Social, ANSPAC (Asociación Nacional de Superación Personal, AC), Caritas, Pastoral Juvenil, “GAUC”, la escuela de Música, Misioneros de San Pablo, Renovación y Ministros Extraordinarios. Y por el otro, gracias a la red de trabajo social en las áreas asistencial, educativa y de salud, la cual fue erigida por el párroco Rafael Martínez.¹⁹ La red incluye un asilo de ancianos, el Colegio España, la Escuela Hogar y el Hospital San Vicente.²⁰

El poder de la Iglesia local adquiere mayor visibilidad cuando en la fiesta del Señor de la Misericordia, los gremios u organismos de fábricas, talleres, profesiones, oficios, ranchos o comunidades fuera del municipio se aglutinan alrededor de dicha institución y de su actor principal, el párroco. La “Entrada de los Gremios” y la “Procesión” —acto al que el CUCI incluso no estaba ajeno— es el acto religioso con el cual se manifiesta el poder de esta institución (véase Hernández, 2007 y 2001).

Otro actor e institución clave en la estructura del poder local al término de la primera década del siglo XXI es el CUCI de la Universidad de Guadalajara. Su edificación fue resultado de una serie de gestiones y demandas locales, las cuales tuvieron

su antecedente en la Escuela Preparatoria Regional de Ocotlán (EPROE) y el módulo de la Universidad de Guadalajara construido en Atotonilco el Alto (Rosario y Marúm, 2005, pp. 122-124, t. I).²¹

Si bien el gobierno federal creó en 1991 el Instituto Tecnológico de Ocotlán (ITO) para dar respuesta a las demandas de educación superior y evitar la migración de jóvenes a Jiquilpan, Michoacán, para algunos actores y sectores locales, el ITO no los satisfacía. De este modo se acercaron a las autoridades de la Universidad de Guadalajara para gestionar la creación de mayores espacios educativos en la región. Así, se creó el Patronato Pro Campus Regional Universitario cuyas gestiones condujeron a la construcción del CUCI. La acción y gestión de personas como Apolinar Rodríguez, José Luis Zamora Vargas, Epigmenio Ornelas, Javier Lagunas Castañeda, Jesús González, Carlos Briseño Torres, Enrique del Toro, Rafael Martínez, entre otros, fueron cruciales en su construcción.²²

A la lista de los actores anteriormente anunciados, se suman la prensa local. Como se ha visto, Ocotlán es una ciudad industrial ubicada en una región agroindustrial influenciada por la Iglesia católica. Por ello no es casualidad que el primer medio impreso de comunicación local fuera *La voz del Párroco* editado en 1941 por el cura de la ciudad. Pero en el año de 2008, había en la ciudad cuatro medios impresos locales: *La Extra*, *El Faro*, *La Ribera* y *Guía*. Además de varios canales de televisión y radio local.²³

Empero, a decir de varios actores de la región, los periódicos locales no tienen la fuerza editorial como para convertirse en diarios. Ni tampoco constituyen una prensa coherente con una línea editorial enmarcada en un periodismo moderno. Esto es así porque los semanarios locales guardan distancia con el acontecer político, social y económico y se preocupan más por complacer al padrino político o económico del momento. Esto ya lo había señalado Ricardo Amann (1989, p. 56), quien enfático anotó que *La Extra* y *El Faro* tienen como principal atractivo la oferta de servicios y mercancías del mercado local, aunada a chismes sociales o de nota roja protagonizados por gente conocida de la ciudad.²⁴

En tanto, *La Ribera* y *Guía* —a decir de algunos actores— representaban una opción distinta a la forma en como se relacionan con los grupos de poder local. No obstante, también señalan que aún falta mucho para construir un periodismo acorde con el dinamismo social de Ocotlán.

Para concluir

Este artículo analizó la estructura del poder local en la ciudad Ocotlán. Se exploró una vertiente poco estudiada en el estudio de esta localidad y de la región Ciénega. En el documento se precisaron algunos estudios de corte geo-económicos y de la planeación que ven en las dinámicas socioeconómicas un conjunto de actores, individuales y colectivos, como diversas instituciones. Esto condujo a delinearlos empíricamente y observar la incidencia que tenían en el territorio, de tal modo que lo anterior condujo a que se valoraran los condicionantes sociales y económicas, por un lado, y la capacidad de agencia, por el otro, para justipreciarlos en los procesos de integración y articulación política del territorio.

Enfáticos reiteramos que en el análisis de Ocotlán tomamos como eje de trabajo teórico-metodológico la articulación política del territorio. Para ello, en un primer momento, se examinaron los factores de antagonismo e interacción, principalmente de las compañías Nestlé, Celanese y los empresarios muebleros de la Afamo. Este apartado consistió en el análisis diacrónico; en él se expusieron, con detalle, los procesos de cambio socioeconómico en el territorio ocotlense.

La estrategia anterior fue complementada con el análisis sincrónico de un conjunto más amplio de actores e instituciones que articulaban el territorio. Es decir, que en ellos se muestran y enlazan las diversas dinámicas socioeconómicas. Para dar cuenta de esta idea se tomó, a manera de ilustración, la apropiación y transformaciones en las que participaron las empresas de Nestlé, Celanese y los empresarios muebleros. Hecho lo anterior, se esbozó la forma en cómo se estructura el poder local. De este modo, el artículo identificó un conjunto de actores e instituciones en específico para enfatizar que el territorio en donde se asienta Ocotlán se articula políticamente, en principio, por el siguiente entramado de actores e instituciones: 1. Dos transnacionales: Nestlé y Celanese, 2. La Afamo y los sujetos que la constituían, 3. Un compacto grupo de poder, 4. La Iglesia católica en tanto institución y su párroco como actor relevante, 5. El CUCI y 6. Los medios de comunicación locales.

Finalmente, valdría la pena señalar que desde una perspectiva regional se estaría obligado a considerar más actores, como son los productores e industriales tequileros de Atotonilco el Alto y Ayotlán,²⁵ los empresarios textiles de Ayotlán, en Tototlán empresarios u organizaciones agrícolas y lecheras y en La Barca su agroindustria, así como los grupos ambientalistas en defensa y cuidado del lago de Chapala, entre otros. Un mosaico político por analizar pero que escapa al objetivo de este artículo.²⁶

Notas

1. Esta vertiente se construyó en la década de 1990 y la primera década del siglo XXI y vino a complementar los estudios geoeconómicos hechos dos décadas atrás vinculados a la planeación.
2. Los marcos de la política son cuatro: a) los marcos físicos: el clima y los recursos naturales, la distribución del hábitat rural, el fenómeno urbano, las vías de comunicación; b) los marcos demográficos, que se constituyen a partir de las dinámicas y la dimensión que sigue la población y sus comunidades, las diferencias de naturaleza entre las relaciones sociales, la presión demográfica, la composición de la población, entre otros; c) los marcos sociales, que comprenden las transformaciones en las estructuras socioeconómicas por el progreso técnico, las consecuencias políticas del progreso técnico, las instituciones generadas con sus diferentes categorías, estatus y roles, mención especial merecen desde luego las instituciones políticas y las estructuras tecnoeconómicas; y finalmente d) la cultura con las creencias, ideologías, mitos, así como lo que Duverger llama los conjuntos culturales y cómo éstos influyen políticamente (Duverger, 1972, pp. 37-143).
3. Por lo tanto queremos agradecer el tiempo que nos ofrecieron: Alma Jessica Velazquez, Claudia Morales, Pedro Guerrero Miranda, Luis Arturo Macías, Fernando Antonio Chávez, Antonio Maza Rincón, Paulo Hernández, José Luis Zamora Vargas y muchas personas más que por cuestiones de espacio —o a petición suya— no podríamos mencionar. Su amabilidad y tiempo para platicar, intercambiar puntos de vista e información fue de mucha ayuda en la construcción de este documento. Si este artículo tiene aciertos es gracias a ellos, mientras que los errores y deficiencias son responsabilidad únicamente de quienes lo suscriben.
4. Según el conteo 2005 del INEGI, el municipio de Ocotlán contaba con una población de 89 mil 340 habitantes; La Barca 59 mil 990 habitantes; Atotonilco el Alto 51 mil 798; Poncitlán 43 mil 817 habitantes; y Chapala una población de 43 mil 354, véase: www.sepladejal.gob.mx y www.inegi.gob.mx consultada en julio de 2010. Por su parte la Red Universitaria sumó a su ejercicio de regionalización los municipios de Ixtlahuacán de los Membrillos, Juanacatlán y El Salto. Municipios que pertenecerían a la región Centro según la planeación del gobierno de Jalisco.
5. Si se considerara al municipio de El Salto como lo hacen otros ejercicios regionalización, la Ciénega sobresaldría en las actividades industriales de productos químicos y la electrónica.
6. La historia dice, por ejemplo, que la ciudad cabecera de la región era La Barca. En el siglo XIX La Barca era cabecera de cantón. Por eso en estos tiempos y en materia político-electoral La Barca es la sede del Distrito XV.
7. Sobre este punto cabe precisar que si en el ejercicio heurístico de delimitar la región se considera a El Salto, como de hecho lo considera la planeación de la Universidad de Guadalajara, terminaría por acrecentar el número de actores socioeconómicos en la región por lo que se prescinde de ella.
8. Cabe señalar que el municipio de Atotonilco el Alto culturalmente forma parte de la región de los Altos de Jalisco. Independientemente de que se entienda por identidad, se podría indicar que en la región hay una identidad fragmentada donde los vínculos se dan sólo en el plano local o municipal, por lo que esto dificulta construir la región en términos culturales. A diferencia de los Altos o el Sur de Jalisco como los prototipos de regiones culturales. Además de Atotonilco en esta situación se encuentran Ayotlán y Tototlán, que culturalmente estarían

- más ligados a los Altos de Jalisco.
9. En una encuesta aplicada a los trabajadores de la industria mueblera 68% de los operarios de producción tienen estudios de primaria y el resto secundaria; mientras que 30% de los supervisores tiene estudios técnicos, 30% estudios de secundaria, 20% estudios de primaria, y el resto no tiene estudios. En otra encuesta, 58% de los trabajadores de la industria mueblera dijo no sentirse con la capacitación suficiente para realizar su trabajo; y 48% señaló que la rotación de personal es motivada por insuficiencia salarial (véase Guerrero, s/f).
 10. Esto fue así porque la compañía se dedica a la elaboración y comercialización de químicos básicos, fibras celulósicas, especialidades químicas y retinas de ingeniería. Los productos son aplicados en el mercado químico, industrial, cigarrero, de la construcción, farmacéutico, alimentario, textil, pinturas, adhesivos y papel (Véase Torres, 2003, pp. 81-83). Por esta y otras dinámicas Ocotlán y Poncitlán conforman una zona metropolitana de las tres que reconoce el INEGI (2007) en Jalisco. Las otras dos zonas son las de Guadalajara y Puerto Vallarta. Esta última es de carácter interestatal al constituir una continuidad urbana con el municipio de Bahía de Banderas, Nayarit.
 11. En la región se han manifestado tempranamente procesos de la alternancia partidista y en el caso de Ocotlán el cambio de partido en la alcaldía sucedió en 1982 cuando el PAN (Partido Acción Nacional) la ganó por primera vez. En 1995 ganó el Partido Demócrata Mexicano (PDM) y después vuelve a ganar el Partido Revolucionario Institucional (PRI) los procesos electorales de 1997, 2000, 2003 y 2009. El proceso de 2006 fue ganado nuevamente por el PAN. Cabe decir que las dinámicas partidistas abrirían otras vetas de indagación. Un estudio político de la región obligaría a considerar a las fuerzas partidistas, pero aquí conviene precisar que un estudio político se entiende en una acepción más amplia en la que las instituciones están rodeadas o cubren intereses, además de que muchas veces está demostrado que la filiación, disciplina o variante partidista no pesa mucho en los procesos municipales.
 12. A finales de 1995 un grupo de empresarios muebleros de Ocotlán se unieron para defender sus intereses. De esa intención surgió la Afamo, la cual se constituyó formalmente el 15 de febrero de 1996 con once socios. Pare el año de 2008 la organización ya contaba con 66 socios activos (www.afamo.com.mx, consultada en noviembre de 2008).
 13. La Afamo y la “Expo Mueblera de Ocotlán” fueron acciones concretas de los empresarios locales para aprovechar y diferenciarse de la Afamjal (Asociación de Fabricantes Muebleros de Jalisco) que también realiza su exposición mueblera en Expo Guadalajara. A decir de algunos empresarios muebleros de Ocotlán, en su “exposición” se muestran muebles cien por ciento locales. Esto lo dicen con orgullo al señalar que en Guadalajara 35% de los productos son importados, mientras que en el otro 65% de la exposición se privilegia a otros productores nacionales. La realización de ambos eventos por las mismas fechas, según los empresarios locales, radica en que “los compradores vienen a Guadalajara a ver, pero a Ocotlán vienen a comprar”.
 14. www.moblaje.com.mx.
 15. Con esto se señala que su poder de convocatoria e influencia quedaba todavía en el ámbito de las relaciones sociales y económicas de la región pero no trascendían a las instancias gubernamentales en proyectos y políticas públicas. Aun cuando a sus eventos asistían el gobernador del estado, diversos secretarios y funcionarios estatales y federales, los empresarios muebleros fueron enfáticos al señalar que las autoridades hacían distinciones entre la Afamo y la Afamjal.

16. Además, cabe señalar que la inserción de los trabajadores de las transnacionales que no eran originarios de Ocotlán, fue mediada gracias al matrimonio: “Los ingenieros se casaban con las oriundas, además que éstas sólo se fijaban en ellos o simplemente se interesaban en ti porque trabajabas en Nestlé o Celanese”, dijo un informante clave.
17. Como elite local, ésta tiene relaciones endogámicas que se manifiestan en reuniones sociales, fiestas, juegos de lotería, beneficencia, o comidas y cenas en restaurantes como: la Cabaña del Pescador, de Yeyo (Antiguas Luminarias), Puesta del Sol, Del Lago o La Huerta.
18. Cabe decir que Aceros Ocotlán inició operaciones en 1980. Al finalizar 2008 tenía 28 sucursales con 450 trabajadores y presencia en 21 ciudades en los estados de Jalisco, Colima, Nayarit, Sinaloa, Michoacán, Guanajuato y Querétaro (véase www.acerосоctolan.com.mx, consultada en noviembre de 2008).
19. En 2008 el cura era el padre Miguel Ángel González. Tenía diez años al frente de la comunidad. Algunos informantes clave veían en él a un sacerdote joven pero conservador y de formación diocesana. Fue sucesor del padre Rafael Martínez Sainz, quien fue nombrado obispo auxiliar en la arquidiócesis de Guadalajara. En el arzobispado de Guadalajara Martínez Sainz se encargaba de atender a las diferentes órdenes religiosas y coordinar su acción pastoral con la diócesis tapatía.
20. La construcción de esas redes fue producto de que explícitamente la Iglesia local se propuso como objetivo central, además de los religiosos y los enmarcados en la fe, “fortalecer y consolidar los equipos parroquiales y decanatos”.
21. En el modulo de Atotonilco se ofertaban las licenciaturas en Contaduría Pública y Administración.
22. El patronato promotor de la construcción del CUCI se integró por el gobernador Carlos Rivera y connotados ciudadanos de la ciudad y la región como: Enrique García Hernández, Francisco Aguilar, Manuel Gutiérrez Salcedo, el padre Rafael Martínez Sainz, quien fungió como tesorero, Federico Sahagún López, Epigmenio Ornelas Cortés y Guillermo Gutiérrez Salcedo. Véase *La Universidad de Guadalajara en la Región de la Ciénega x Aniversario* (2004), Ocotlán, CUCI-Universidad de Guadalajara, pp. 36-85.
23. Sin duda, esta dinámica local, así como la convergencia con otras condiciones externas, propició que la licenciatura en periodismo que se ofertaba en el CUCI encontrara pertinencia social.
24. *El Faro* fue fundado en 1975 por Manuel Domínguez Barba. Aunque es más reciente que *La Extra*, tiene un mayor número de lectores por su ideología católica, acorde con los habitantes de la región. De un análisis de su estructura, Amann concluyó que consta de 16 páginas en promedio: 21% corresponden a información deportiva, 29.6% a información regional, y 46.8% a la publicidad local. *La Extra*, por su parte, fue fundado en 1968, por el señor José Luis Salcedo Gallardo, y a decir de Amann —y de varios actores locales— al día de hoy sirve más bien como un instrumento de presión y como trampolín político. *La Extra* también constaba de 16 páginas en promedio, de las cuales 28% corresponde a información regional, 55% a publicidad local, 12.5% a información deportiva y 2.9% a la sección editorial (Amann, 1989, pp. 54-56).
25. Las empresas tequileras en la región son Tequila Don Julio, CDC, Productos Regionales de Atotonilco, Tequila Artesanal de los Altos, Tequila Casa de los González, Tequila Embajador y Tequila Quiote (<http://www.tequileros.org/website/industria/tequileros-p3.html>, consultada en noviembre de 2008).

26. Por ejemplo habría que considerar a las organizaciones económico-empresariales como las cámaras de comercio de La Barca, Jocotepec, Ocotlán, Chapala y Ajijic, la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de la Rivera de Chapala, la Sociedad Ganadera de la Ciénega, la Asociación Regional Agrícola de la Ciénega, la Unión de Transportistas de La Ciénega, la Asociación de Hoteleros y Restauranteros del Lago de Chapala, por mencionar algunos. De profesionistas: la Asociación de Contadores Públicos y Notarios de la Ciénega, la Asociación de Ingenieros Agrónomos, la Asociación Regional de Charros, la Barra de Abogados de Chapala y Ajijic y la Asociación de Lancheros Chapala, entre otros. Organizaciones ciudadanas y religiosas como la Unión Vecinal de Jocotepec, la Unión de Colonos de Chapala, la Unión Americana de Ajijic, el Comité Ecológico Regional, la Comisión Ambiental Vecinos de La Barca, Sociedad de Fomento de Ocotlán, la Acción Católica de Jamay, *Rotary Club*, el Club de Leones, los Caballeros de Colón, *Scout* de Chapala y el Club Ecologista de Ajijic, por mencionar algunos. Organizaciones sindicales como el Sindicato de Trabajadores de la Industria de Aceites y Jabón, el Sindicato de Trabajadores de la Educación, los sindicatos de trabajadores municipales de los ayuntamientos de la región, el Sindicato de Trabajadores y Empleados de la Industria de la Madera, el Sindicato de Industria Ocotlán, el Sindicato de Trabajadores de Hoteles, Gastronomía y Turismo y el Sindicato de Trabajadores Molinos de Nixtamal de la región, entre otros.

Bibliografía

- Aboites Aguilar, Luis (1989). Territorio, poder e intereses privados: ensayo sobre la política en Chihuahua, 1860-1930. *Nueva Antropología*, 36 (X), julio, 65-87.
- Análisis geoeconómico de Ocotlán* (1977). Guadalajara: Instituto de Geografía y Estadística.
- Amman Escobar, Ricardo (1989). Información, prensa regional y poder políticos: los casos de Ciudad Guzmán y Ocotlán, Jalisco. *Comunicación y Sociedad*, (4-5), 39-57.
- Apter, David E. (1970). *Estudio de la modernización*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Auge, Marc (1993). *Los no lugares: espacios del anonimato: una antropología de la sobremodernidad*. Barcelona: Gedisa.
- Boudeville, Jacques-R. (1965). *Los espacios económicos*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Bourdieu, Pierre (1994). Espíritus del Estado: génesis y estructura del campo burocrático. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, (96-97), marzo.

- Carlos Sainz inicia nueva etapa (2007). *Revista Internacional Informativa del Sector Mueblero*, 29 de mayo.
- Carrillo Regalado, Salvador, Imelda Murillo y Porfirio Castañeda (s/f). Estudio de impacto económico del Centro Universitario de la Ciénega. Mecanoescrito.
- Crozier, Michel & Friedberg, E. (1990). *El actor y el sistema*. México: Alianza Editorial.
- Delimitación de las zonas metropolitanas en México 2005* (2007). México: Sedesol-Conapo-INEGI.
- Duverger, Maurice (1972). *Sociología política*. Madrid: Ariel.
- Estadística de desarrollo: subregión Ocotlán* (1974). Guadalajara: Gobierno de Jalisco.
- Guerrero Medina, Pedro & Macías, Luis Arturo (comps.) (2003). *La industria mueblera en Ocotlán*. Ocotlán: CUCI-Universidad de Guadalajara.
- Guerrero Medina, Pedro (s/f). Intervención sobre el caso de Ocotlán, Jalisco. Contraste con Italia y áreas de oportunidad. Mecanoescrito.
- Hernández Ceja, Agustín (2007). *Caminos de esperanza: historia y organización de la fiesta en Ocotlán, Jalisco*. Tepatitlán: Cualtos-Universidad de Guadalajara.
- Hernández Ceja, Agustín (2001). Historia y fiesta en Ocotlán, Jalisco: la representación social del espacio. *Estudios del Hombre*, (13-14), 287-306.
- La Universidad de Guadalajara en la Región de la Ciénega x Aniversario*, (2004). Ocotlán: CUCI-Universidad de Guadalajara
- Long, Norman (2007). *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. México: CIESAS-El Colegio de San Luis.
- Macías, Luis Arturo (2003). El desarrollo socioeconómico sustentable y los recursos hídricos. El caso de la región de la Ciénega jalisciense. *Carta Económica Regional*, 86 (16), octubre-diciembre, 3-12.
- Macías García, Luis Arturo & Villalvazo Naranjo, Juan (2004). *La educación superior en el desarrollo socioeconómico de la Ciénega*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-Cuadernos de Difusión Científica.
- Martínez González, Gabriel (1998). Estudio básico para la planeación del desarrollo del municipio de Ocotlán. *Revista del Instituto de Geografía y Estadística*. Universidad de Guadalajara, número extraordinario.
- Peña, Guillermo de la (1993). Poder local, poder regional: perspectivas socioantropológicas. En Padua, Jorge & Vanneph, Alain (coords.), *Poder local y regional*. México: El Colegio de México-CEMCA.

- Pérez Muñoz, Moisés (1990). Aspectos fisiográficos de la región de La Barca. *Estudios Jaliscienses*, (1), 50-66.
- Pérez, P. (comp.) (1991). *Región e historia en México*. México: UNAM-Instituto Mora.
- Raffestain, C. (1984). *Territorializzazione, deterritorializzazione, riterritorializzazione*. Milán: Franco Angeli.
- Sack, Robert D. (1991). El significado de la territorialidad. En Pérez, P. (comp.), *Región e historia en México*. México: UNAM-Instituto Mora.
- Torres Rodríguez, Alicia (2003). Agua Potable y Poder la Cuenca Lerma-Chapala-Santiago. El caso de Ocotlán, Jalisco. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Tuathail, G. O. (1998). Political Geography III: dealing with deterritorialization. *Progress in Human Geography*, 22 (1), 81-93.
- Turner, Víctor (1988). *El proceso ritual*. Madrid: Taurus-Alfaguara.
- Woo Gómez, Guillermo (2002). *La regionalización. Nuevos horizontes para la gestión pública*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-UCLA.
- Zurita Martínez, Florentina & Macías García, Luis Arturo (2002). Población, contaminación potencial del agua y las capacidades actuales del tratamiento de aguas residuales en la región de la Ciénega. En Bohem Schonendube, Brigitte et al. *Los estudios del agua en la Cuenca Lerma-Chapala-Santiago*. Zamora-Guadalajara: El Colegio de Michoacán-Universidad de Guadalajara.

Comportamiento de las relaciones económicas entre México y Japón en el contexto del Acuerdo de Asociación Económica

Salvador Carrillo Regalado

Universidad de Guadalajara

Taku Okabe

Universidad de Guadalajara

Antonio Mackintosh Ramírez

Universidad de Guadalajara

Correos electrónicos: scarrillo.reg@gmail.com, ytm1997@hotmail.com y mackintosh@cucea.udg.mx

Resumen México es uno de los países que más acuerdos y tratados de comercio tiene firmados con otros países; sin embargo, no son aprovechados eficientemente, lo cual deriva en la permanencia de una fuerte concentración de su comercio exterior con el vecino país de los Estados Unidos de Norteamérica (80% del total de sus exportaciones). Ello, a su vez, genera frecuentemente efectos contrarios a los esperados, particularmente crecientes déficit en las balanzas comerciales con varios países con los que se tienen firmados acuerdos y tratados. Desafortunadamente, éste es el impacto apreciado a cinco años de la puesta en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE). Frente a esta situación se requiere no sólo de la asistencia de políticas y programas oficiales de promoción comercial para apoyar a las empresas potencialmente exportadoras, sino también de un proceso creciente de conocimiento e información sobre las dimensiones económica, cultural y jurídica de los países con los que se desea abrir el comercio, involucrando así a instituciones de investigación académica.

Palabras clave: sociedad empresarial, desarrollo regional y desarrollo sustentable

Economic Performance between Mexico and Japan through the Economic Partnership Agreement

Abstract Mexico is one of the countries concluding international trade agreements and treaties; however, these treaties have not been utilized efficiently due to the preponderance of Mexico's trade relationship with the United States (making up for eighty per cent of Mexico's total exports). This phenomenon, in turn, often creates unintended effects, particularly in rising trade deficits with several countries with which Mexico has signed agreements and treaties. Unfortunately, this situation also applies to the Economic Partnership Agreement between Mexico and Japan (EPA) which entered into force in 2005. In order to deal with imbalances such as those inherent in Mexico's trade relationships with Japan, appropriate government policies and programs that promote trade activities for potential exporting companies are essential; In addition, greater knowledge is needed of the economic, cultural and legal environments that characterize Mexico's potential trading partners. Here, the scientific and academic community can play an important role.

Key words: social entrepreneurship, regional development and sustainable development.

Introducción

Si lugar a dudas, uno de los problemas históricos estructurales de la economía mexicana es su enorme dependencia de los Estados Unidos, a lo que habría que agregar el pobre aprendizaje empresarial, particularmente de las pymes, para concretar planes de exportación o enrolarse como proveedoras de bienes y servicios de alta calidad de las grandes empresas transnacionales localizadas en México. Este panorama es vigente aún ante la experiencia de dos décadas de generalizada apertura económica y la acumulación de múltiples tratados de libre comercio firmados con más de cuarenta países. El resultado nos indica que el crecimiento económico de México sigue siendo, al igual que en la etapa sustitutiva de importaciones del siglo anterior, estructuralmente dependiente de las importaciones, generando déficit comerciales y manteniendo una fuerte dependencia tecnológica externa.¹ En este contexto, la problemática del desarrollo es compleja, pero las oportunidades para resolverla son múltiples y, para el objeto que nos ocupa, resulta prioritario aprovechar los acuerdos y tratados de libre comercio. En esta tarea, la alianza entre los sectores empresariales, gobiernos y universidades es vital, pues ello facilita la generación de información, conocimiento, desarrollo tecnológico y emprendurismo entre los pequeños y medianos empresarios, que los capacite para insertarse en los procesos globales de producción.

El modelo de *equilibrio general computable* que reconoce la OMC estima los posibles efectos de tratados de libre comercio, inclusive de los acuerdos de asociación económica. Según diversas simulaciones realizadas mediante este modelo, se observan una serie de tendencias generales, entre ellas se afirma que los países miembros de un tratado de libre comercio gozarán diversas ventajas para el crecimiento y el bienestar económico, mientras que los países no miembros experimentarán un decremento relativo en su bienestar económico (Abe, 2007). De acuerdo con Abe (2007), este modelo solamente se basa en un factor: el de la disminución de tarifas arancelarias; sin embargo, este autor nos indica que los acuerdos de asociación económica contienen otras variables importantes, tales como las cooperaciones económico-bilaterales. Por ello, al analizar un acuerdo de asociación económica mediante este modelo es conveniente agregar más variables, a fin de observar una mayor amplitud de sus efectos. Por otra parte, es posible medir efectos sustanciales en el ámbito del comercio exterior a partir de un acuerdo de asociación económica mediante el modelo *gravitatorio*, en el cual la distancia (o la distancia en términos económicos) que media entre los países que comercian entre sí es relevante. Por ejemplo Ando (2007) observó un abismo entre las cifras teóricas y las reales en el comportamiento de la exportación mexicana hacia Japón, lo cual muestra la nece-

sidad de flexibilizar en mayor medida las trabas arancelarias por parte de Japón para aumentar la exportación mexicana.

En este sentido, el objetivo del presente artículo es analizar el acuerdo económico firmado entre México y Japón (la economía más desarrollada del Asia) con el fin de diagnosticar el comportamiento en distintas dimensiones (comercial, de inversión y cooperación) y así tener una idea de su aprovechamiento actual y proponer, posteriormente, una serie de actividades de investigación a emprender desde el ámbito académico.

Con motivo del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (en adelante AAE), vigente desde abril de 2005, se considera que México podría aprovechar mejor las ventajas que ofrece el AAE, ya que Japón elimina 99% de las trabas arancelarias de exportación a los productos de origen mexicano. Además, este acuerdo es el primero que firma México con el país asiático y, de igual manera, el primero que Japón suscribe con un país latinoamericano (luego lo realizó con Chile, en 2007).

Japón es un país industrializado que compensa su falta de recursos naturales con innovación tecnológica y que aún es el centro predominante de los mercados del Asia, por lo que se espera que el AAE propicie la complementariedad de las economías de ambos países. Además, no debe perderse de vista que en el contexto de la globalización económica, la economía de China está creciendo aceleradamente y que México todavía no ha suscrito ningún acuerdo de esta naturaleza con dicho país, por lo que el AAE le podría servir de plataforma para una posible incursión en ese y otros mercados asiáticos.

Ahora bien, desde una perspectiva económica, la relación entre México y Japón se intensificó, en la segunda parte del siglo XX, con la implantación de automotrices y maquiladoras de la electrónica, hecho que generó la mayor recepción de inversión japonesa en México, creándose empleos que Japón aprovechó por su bajo costo, así como por la vecindad con el mercado estadounidense. Dicha relación se activó aún más con el continuo arribo de empresas japonesas a México, lo que produjo ciertos avances en materia de transferencia tecnológica (Kawada et al., 1983, pp. 3-49). Sin embargo, a partir de la década de los noventa, debido a los efectos económicos recesivos, Japón disminuyó la inversión destinada no sólo a México sino a toda América Latina, reorientándola hacia otros países, tanto asiáticos como europeos (BID & IRELA, 1998, pp. 84-85). La situación empeoró para México debido a la supresión de varias maquiladoras a partir de 2001, motivada por el atractivo mercado chino de mano de obra.

Las políticas tradicionales de comercio exterior de México, como es sabido, traen consigo una concentración excesiva del comercio exterior con el vecino país

del norte, en tanto que China intensifica su crecimiento económico y capacidad de recepción de inversiones directas, comenzando a desplazar a México como principal socio comercial de Estados Unidos. China es además un país que está en camino de convertirse en un mega-mercado.² En este contexto, es imperativo para México ampliar y diversificar sus opciones de comercio exterior, objetivo hacia el que apunta la suscripción del AAE entre México y Japón. Los propósitos del AAE son muy amplios y además de incluir un TLC, intenta promover la cooperación económica comprensiva, la cual incluye una política de competencia, el mejoramiento del ambiente de negocios y la cooperación bilateral en las áreas tanto de educación profesional, como en las de capacitación y aprendizaje empresarial. El AAE provee también ventajas para la industria de soporte, apoyos a las pymes, promoción de inversiones, fomento a ciencia y tecnología, desarrollo agrícola, propiedad intelectual y medio ambiente, libre flujo de personas que tengan por objetivo hacer negocios entre México y Japón, entre otros aspectos. De esta manera, el AAE intenta contribuir a la complementariedad entre ambos países fortaleciendo las relaciones económicas bilaterales. En los cinco años de vigencia del AAE, el comercio y la inversión entre ambos países se está expandiendo, en particular la inversión japonesa en México para la industria automovilística y de la electrónica. Lo cual se debe, en parte, a los esfuerzos sucesivos de ambos países por mejorar el ambiente de negocios (JETRO, 2006, p. 1).³

Ante este panorama resulta vital fortalecer la generación de conocimiento e información sobre ambas sociedades. Si bien se reconocen varias investigaciones macro sobre las relaciones entre México y Japón y existen varios trabajos académicos en los ámbitos económicos y de políticas,⁴ la mayoría fueron realizados con información anterior a la suscripción del AAE; además de que soslayaron, por ejemplo, las políticas japonesas para promover la recepción de inversión extranjera adoptadas a mediados de los años noventa.

Por su parte, la investigación de la legislación comercial es muy escasa; por ejemplo, los estudios sobre legislaciones comerciales no presentan avances de consideración alguna en el caso de México,⁵ mientras que en Japón ya han avanzado varias investigaciones sobre este asunto (Nakagawa, 1973 y 1992; para el caso de México, véase Okabe, 2003). Además, resulta vital incluir los aspectos de la comprensión intercultural, ya que los conceptos culturales son muy desiguales entre oriente y occidente, lo que facilitaría la promoción del comercio exterior, el fomento de la inversión y de la cooperación financiera y tecnológica (Mackintosh, 2007).

A lo largo de las siguientes secciones, el presente ensayo tiene por objeto analizar los aspectos comerciales, de inversión y de cooperación en el marco del AAE. Además se enfatiza el papel actual que cumple México en esta relación y la necesi-

dad de orientar la estrategia de desarrollo empresarial para fortalecer la participación de las pymes en el aprovechamiento de este acuerdo como exportadores y proveedores de insumos y partes a las grandes empresas japonesas establecidas en México.

1. Intercambio comercial

A fin de evaluar el impacto inmediato del AAE, se indica que el monto del comercio (suma de importaciones y exportaciones) entre México y Japón de abril a diciembre de 2005, alcanzó la cifra de 12,496 millones de dólares lo cual significó una tasa de aumento de 21.9% respecto el mismo periodo del año 2004. En particular, la exportación de México hacia Japón en el periodo abril-diciembre de 2005 alcanzó 1,996 millones de dólares, representando un aumento de 19.2% en comparación con el mismo lapso del 2004, considerándose en cierta forma relevante, ya que en los 10 años anteriores, el crecimiento promedio de las exportaciones mexicanas a Japón fue de sólo 4.6%. Por otra parte, las importaciones de México provenientes de Japón ascendieron a 10,500 millones de dólares, de abril a diciembre de 2005, implicando un aumento de 22.3% respecto de 2004.⁶

Tokoro (2006) establece claramente en su análisis del comercio binacional México-Japón que el AAE fue básicamente resultado del interés de las grandes empresas automotrices y de la electrónica japonesas por aprovechar a México como plataforma de exportación a los Estados Unidos, dado el TLC de América del Norte y el atractivo costo de mano de obra. En esta perspectiva, se observa que los intercambios comerciales entre México y Japón responden, en primer orden, a los ritmos de la actividad económica norteamericana, pues una parte mayoritaria de las importaciones de México provenientes de Japón se vinculan al comercio intrafirma con empresas japonesas localizadas en México y destinadas al mercado de Estados Unidos (Tokoro, 2006, pp. 56-57; García de León, 2010, p. 125). De esta forma se puede interpretar que la fuerte recesión acaecida entre 2000 y 2003 provocó una fuerte reducción tanto en las exportaciones mexicanas a Japón como en las importaciones procedentes de este país (véase cuadro 1)⁷ y no es sino a partir de 2003 que se recupera rápidamente el comercio entre México y Japón, logrando tasas de crecimiento particularmente altas en las importaciones de origen japonés hasta 2007. Asimismo, el comercio México-Japón vuelve a caer más de un tercio ante la gran crisis norteamericana de 2009. En síntesis, esto refleja fielmente la gran dependencia del comercio de México con Japón respecto del mercado de Estados Unidos (véase gráfica 1).

Además, la naturaleza de este tipo de comercio binacional determina la generación de fuertes déficit comerciales para México. Primero, debido a la importación definitiva de bienes de alto valor (como automóviles y artículos de video y audio) que representan para México alrededor de un tercio de las importaciones totales, mientras que este país exporta a Japón (al margen del comercio intrafirma) básicamente alimentos y materias primas; segundo, que una parte mayoritaria de las importaciones temporales (principalmente, productos, partes y componentes para la industria automotriz, eléctrica y electrónica) que requieren las maquiladoras japonesas instaladas en México no regresan al mercado japonés sino que se destinan a los Estados Unidos. Y en tercer lugar, la persistencia de una escasa integración de la producción mexicana en los procesos productivos o de ensamble que llevan a cabo las empresas japonesas en territorio mexicano: alrededor de 5% en promedio y cuando mucho no más de 10% del valor añadido (Tokoro, 2006, pp. 65 -66). En este sentido, se aprecia en la gráfica 1 la evidente asociación entre el dinamismo del intercambio comercial y el fuerte déficit para México; por ejemplo, para el subperíodo más dinámico, entre 2004 y 2007, este déficit se incrementó 2.5 veces. Por otra parte, el comercio binacional tiene impactos muy diferenciados en las economías de ambos países, pues en relación con el PIB este comercio alcanza 1.08% para México y sólo representa 0.03% para Japón (Tsunekawa, 2003, p. 132).

En cuanto a la composición por tipo de productos exportados por México a Japón, destacan en primer lugar, para 2007, los productos manufacturados con 62.9% del total exportado, debido principalmente al comercio intrafirma de las empresas japonesas establecidas en ambos países (automóviles, partes automotrices, instrumentos y aparatos de medicina o veterinaria y aparatos electrónicos); y en segundo lugar, para este mismo año, las materias primas y alimentos, representaron 36.5%. Particularmente, entre las materias primas están la plata y otros minerales y la sal; y entre los principales productos alimenticios se encuentran: la carne porcina, aguacate, atún, carne bovina, algunas hortalizas y tequila. Por otra parte, las manufacturas representan más de 90% de las exportaciones de Japón a México, destacando los automóviles, partes y accesorios automotrices, los aparatos de sonido e imagen y otros productos eléctricos y electrónicos.⁸ Además, debido a la vigencia del AAE se asignaron cuotas especiales de importación libre de arancel a empresas automovilísticas japonesas sin base de producción en México, tales como: Mazda, Suzuki, Isuzu, Fuji Heavy Industries y Hino Motors, las cuales comenzaron a exportar autos a México desde 2005 (véase cuadro 2).

La supresión de las cuotas especiales y la desgravación total en la importación de autos japoneses tendrá vigencia a partir de 2011, pero, ya diversas empresas automovilísticas japonesas han establecido agencias de distribución en México.

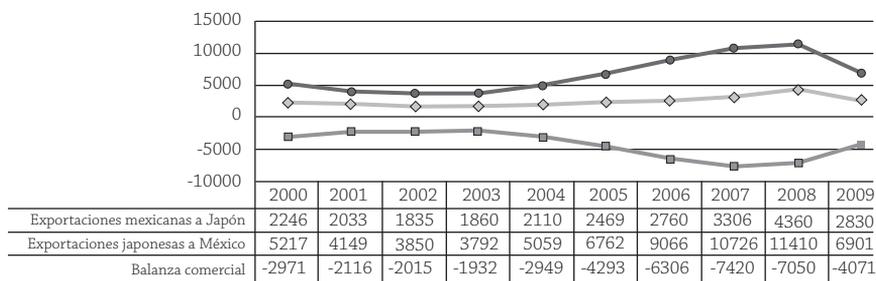
Por ejemplo, Mazda y Suzuki han establecido en las ciudades principales e incluso Subaru concertó un contrato de venta exclusiva de sus automóviles con el Grupo Galería.⁹ Sin embargo, a pesar de que existen planes para establecer más plantas ensambladoras de autos japoneses en México, no se visualiza a corto o mediano plazo la posibilidad de integrar cadenas de valor con empresas subcontratistas mexicanas. Por ejemplo, en Aguascalientes, donde radica la planta principal de producción de Nissan, existen diez empresas subcontratistas pero todas ellas son japonesas y no se observa el caso de que las empresas locales de México se hayan integrado a su red industrial. Este aspecto es preocupante al considerar los limitados efectos económicos y de transferencia tecnológica que en estos términos, actualmente, trae consigo el AAE para México.

CUADRO 1. Crecimiento anual de las exportaciones e importaciones de México con Japón

Periodo	Exportaciones	Importaciones
2000-2001	-9.5	-20.5
2001-2002	-9.7	-7.2
2002-2003	1.4	-1.5
2003-2004	13.4	33.4
2004-2005	17.0	33.7
2005-2006	11.8	34.1
2006-2007	19.8	18.3
2007-2008	31.9	6.4
2008-2009	-35.1	-39.5

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.mof.go.jp/>.

GRÁFICA 1. Flujo de las exportaciones México-Japón y la balanza comercial, 2000-2009 (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.mof.go.jp/>.

CUADRO 2. Importación mexicana de los automóviles japoneses con cuotas especiales (número de automóviles)

Empresas	Cuotas especiales para las empresas automovilísticas que tienen establecimientos en México		Cuotas especiales mediante el AAE	
	2005	2006	2005	2006 y 2007
Con plantas de producción en México	58,218	65,305	46,599	45,270
Nissan	27,218	29,305	23,718	23,029
Honda	5,000	9,000	8,900	8,652
Toyota	16,000	17,000	6,664	6,487
Mitsubishi	10,000	10,000	7,317	7,102
Sin plantas de producción en México	0	0	8,240	11,315
Mazda	0	0	3,340	5,502
Suzuki	0	0	3,000	4,092
Isuzu	0	0	1,900	1,221
Subaru	0	0	0	500
Total	58,218	65,305	54,839	56,585

Fuente: Ando, 2007.

2. Oportunidades comerciales del AAE

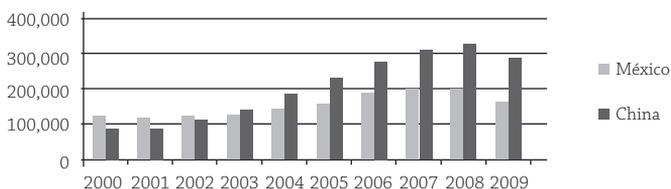
El AAE ofrece a México la oportunidad de extender sus mercados a Japón y posiblemente a otros países asiáticos; no obstante, actualmente 80% de las exportaciones mexicanas tienen como destino los Estados Unidos. Además la vulnerabilidad de esta dependencia es mayor en la medida que China aumenta rápidamente sus exportaciones a este país, desplazando a México en diversos rubros (véase gráfica 2). México pierde posiciones competitivas y es necesario reajustar la estrategia de su comercio exterior para expandir sus mercados, aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado asiático y en particular el de Japón, dado su poder adquisitivo y las ventajas que ofrece el AAE. Por ejemplo, en lo relativo a los productos agroalimentarios, Japón elimina 99% de las trabas arancelarias para los productos de origen mexicano (como muestra el cuadro 3). Especialmente, llaman la atención los cinco productos agropecuarios de México (véase cuadro 4). Mientras dichos productos son muy ventajosos para México, son sumamente controvertidos para Japón, por lo que se ha establecido la liberalización paulatina de los mercados y se negociarán las

condiciones de cuotas a nivel gubernamental entre ambos países, a partir de quinto año de la puesta en marcha del AAE.

En particular, el estado de Jalisco (México) constituye una importante entidad agroproductora de alimentos y por tanto resulta clave para una mayor utilización del AAE y así diversificar mercados externos. En Jalisco se han promovido diversos negocios con empresarios japoneses, al grado que el gobierno de esta entidad ha instituido el organismo descentralizado Jaltrade desde el año de 1999, para apoyar el comercio y las inversiones con Japón. Este organismo promueve y asesora la participación de empresarios jaliscienses que desean incursionar en el mercado japonés, organizando ferias como Foodex que se lleva a cabo cada año en Chiba, Japón. Sin embargo, la situación de las exportaciones del estado de Jalisco con los países del G8 (incluyendo China) se encuentra sumamente concentrada en los Estados Unidos (véase cuadro 5), aunque hay una tendencia hacia la diversificación de sus exportaciones, pues de 81% vigente hasta 2003, las exportaciones de Jalisco a los Estados Unidos han disminuido a 70% en 2008.

Si bien, al menos hasta 2008, Japón no es un destino con una significativa participación para las exportaciones de Jalisco, la proporción de la exportación hacia Japón, entre las naciones del grupo G 8 (incluyendo China), se ubica en el 4º lugar, a la par de Inglaterra. Comparando la cifra de la proporción promedio en la exportación total de Jalisco en el periodo de 2000 a 2004 (1.16%), se observa un incremento para el periodo de 2005 a 2008 (1.42%), es decir 22% de aumento y esta tasa de aumento favorable no se observa entre los otros países indicados. Por ejemplo, el promedio de la proporción en la exportación total hacia China de 2000 a 2004 fue de 1.56%, y el correspondiente de 2005 a 2008 fue de 1.67%, es decir, se registra 7% de aumento. Asimismo, las cifras con Inglaterra fueron de 1.48% y de 1.02% respectivamente, las cuales representan 32% de decremento (en el caso de Canadá fue 2% de aumento). Por lo cual, posiblemente el AAE esté provocando un efecto positivo en la exportación de Jalisco a Japón de forma paulatina pero firme.

GRÁFICA 2. Exportaciones chinas y mexicanas a Estados Unidos (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con los datos de US Census Bureau, Department of Commerce. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.census.gov/>.

CUADRO 3. Acceso al mercado japonés de productos agroalimentarios (años a partir de la puesta en vigor del AAE, 2005)

Acceso inmediato	Acceso a mediano plazo			Acceso a largo plazo	
	Arancel de 2004 (%)	Periodo en que se elimina el arancel	Arancel de 2004 (%)	Arancel de 2004 (%)	Periodo en que se elimina el arancel
- Café verde- Espárrago- Tequila- Limones- Mango- Pectina- Brócoli fresco- Tomate- Ajo- Aguacate- Huevo- Albúmina- Cebolla- Col- Calabaza- Berenjena- Leguminosas- Guayaba- Papaya- Mezcal- Vinos- Tabaco	17	3 años			10 años, con un cupo libre de arancel de 20 mil toneladas
	10.0	3 años			
	6.0	5 años			
	6.0	5 años	Plátano	Del 10.0 al 20.0	
	6.0	5 años			
	12	5 años			
	12	7 años			
	25.5	7 años			
Zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno y pera congelada, café tostado, nuez, aceites de girasol, cártamo y ajonjolí, cacao en polvo sin azúcar, otros vegetales preparados		Alrededor de 5 años y hasta una máximo de 7 años			Harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas y duraznos preparados, entre otros.

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México. Recuperado el 15 de septiembre de 2009 de <http://www.economia.gob.mx/>.

CUADRO 4. Cuotas fijadas por el AAE de principales productos agroalimentarios de exportación a Japón, 2005-2009

Productos	(Toneladas)				
	2005	2006	2007	2008	2009
Carne de puerco	38,000	53,000	65,000	74,000	80,000
Carne de res	10	10	3,000	4,000	6,000
Carne de pollo	10	2,500	4,000	6,000	85,000
Naranja	10	10	2000	3000	4000
Jugo de naranja	4,600	5,000	6,000	7,000	7,700

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Finanzas de Japón. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.mof.go.jp/>.

CUADRO 5. Estado de Jalisco: exportaciones hacia los países de G8 (incluido China) (en porcentajes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Participación promedio 2000-2008
EU	80.8	80.1	81.1	81.0	79.0	75.2	74.6	71.9	70.4	77.1
Canadá	3.5	3.0	2.4	2.1	3.2	3.2	3.0	2.9	2.5	2.86
China	1.3	1.3	2.0	1.2	2.0	1.8	2.0	1.8	1.1	1.61
Japón	0.5	2.0	0.5	1.3	1.5	1.4	1.1	1.4	1.8	1.27
Inglaterra	1.9	1.7	1.1	1.4	1.3	1.6	0.8	0.7	1.0	1.27
Alemania	0.7	0.6	0.6	0.9	1.0	1.0	0.8	0.6	0.7	0.76
Francia	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.3	0.7	0.4	0.2	0.25
Italia	0.3	0.4	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.17
Rusia	0.00	0.00	0.00	0.01	0.03	0.05	0.06	0.05	0.09	0.03
Otros países	10.8	10.7	12.1	11.89	11.77	15.35	16.84	20.15	22.11	14.68
Total exportación de Jalisco (en millones de dólares)	14,140	15,662	16,248	14,364	14,766	15,933	18,545	27,062	26,056	

Fuente: elaboración propia con los datos del análisis estadístico multidimensional del Sistema Estatal de Información Jalisco. Recuperado el 15 de diciembre de 2009 de <http://sin.jalisco.gob.mx/cognos/cgi-bin/login.exe?>

3. Cooperación económica

De 2000 a 2002 Japón no aparece entre los países que más cooperación económica destinaron a México, aunque hay una tradición de apoyos en décadas anteriores. Es en los años que enmarcan las negociaciones para la concertación del AAE, concretamente 2003, cuando surge nuevamente la cooperación japonesa hacia a México, la cual llega a registrar 13 millones de dólares, ubicándose en la tercera posición de países que más apoyo de este tipo ofrecieron a México; incluso en los dos años posteriores, Japón ocupó la cuarta posición para desaparecer luego como origen de recursos de cooperación (véase cuadro 6). Quizá debido a la incorporación de México a la OECD y a la percepción del gobierno japonés de considerarlo un país no pobre (Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, 2006, p. 912), la cooperación económica a México disminuye a un mínimo en la segunda parte de la última década (véase cuadro 7).

En cuanto a la cooperación tecnológica, se observan valores alrededor de los 15 millones de dólares en el periodo posterior a la firma del AAE, sin que esta cooperación logre alcanzar los niveles logrados entre 1996 y 2000, incluso en términos nominales. Sin embargo, a corto plazo, se espera que Japón otorgue a México otros tipos de apoyo económico, posiblemente en forma de cooperación más activa como socios del AAE, ya sea para soporte de la industria, la ciencia y la tecnología, capacitación y financiamiento a pequeñas empresas, educación y capacitación laboral, propiedad intelectual y para la protección del medio ambiente, como se establece en la disposición correspondiente del AAE (capítulo XIV, artículos 139 a 149).

No obstante, desde antes de que el AAE entrara en vigor, Japón otorgó diversos apoyos financieros a empresas e instituciones mexicanas través del Japan Bank of International Cooperation (JBIC). De acuerdo al cuadro 8, estos apoyos son muy variables, las cantidades posteriores a 2005 son de 213.2 millones de dólares en 2006, pero se desploman a mínimas cantidades en 2007 y 2008, años en los que el JBIC tampoco destinó créditos a otros países latinoamericanos, a pesar de haber firmado otro acuerdo comercial con Chile.

Para Japón será de gran interés que se activen diversos proyectos de cooperación conjuntos con México (y con otros países latinoamericanos) a través del mecanismo del desarrollo limpio (CDM). De hecho, se ha concertado un convenio en materia del CDM entre JBIC y la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales del gobierno mexicano un poco antes de la firma del AAE, en 2004, mediante el cual se estableció una base de cooperación entre ambos países (JBIC, 2004). A nivel privado, existe la potencialidad de cooperación a través de la tecnología japonesa y,

en efecto, las empresas japonesas ya han incursionado en México en el ámbito del sector de energía solar.¹⁰

Otras organizaciones como Japan External Trade Organization (JETRO) y Japan International Cooperation Agency (JICA) han ofrecido varias propuestas para fortalecer la relación entre México y Japón (por ejemplo, la creación del programa de Consultoría Empresarial Pyme JICA a partir de 2009, para ofrecer servicios de consultoría técnica a las pymes, mediante un convenio de cooperación entre la Secretaría de Economía de México y la JICA).

CUADRO 6. Países que más cooperación gubernamental otorgaron a México, 2000-2008 (millones de dólares)

Año	Orden de importancia				
	1	2	3	4	5
2000	EU (23.8)	Alemania (15.3)	Inglaterra (5.7)	Canadá (1.6)	Bélgica (0.5)
2001	EU (41.8)	Alemania (14.2)	Holanda (2.7)	Canadá (1.5)	Inglaterra (1.3)
2002	EU (84.0)	Alemania (15.0)	Canadá (3.9)	Holanda (3.3)	Inglaterra (2.6)
2003	EU (57.5)	Alemania (22.7)	Japón (11.3)	Francia (5.3)	Canadá (5.0)
2004	EU (42.8)	Alemania (23.3)	Francia (18.7)	Japón (13.0)	Canadá (5.1)
2005	EU (128.4)	Alemania (25.3)	Francia (19.4)	Japón (11.81)	Canadá (5.8)
2006	EU (153.5)	Alemania (25.8)	Francia (22.2)	Japón (21.4)	Canadá (6.8)
2007	EU (83.6)	Alemania (28.2)	Francia (16.0)	Canadá (6.7)	Inglaterra (2.3)
2008	EU (102.5)	Alemania (39.2)	Francia (10.8)	Inglaterra (6.8)	Canadá (5.9)

Fuente: OECD/DAC. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ODA_RECIP

CUADRO 7. Apoyos económicos del gobierno japonés sin reembolso a México, 1996-2008 (millones de dólares)

Periodo	Apoyo financiero	Cooperación tecnológica*
1996-2000	4.47	140.89
2001	2.08	26.24
2002	0.65	24.31
2003	0.48	25.88
2004	0.66	18.36
2005	0.64	16.56
2006	0.71	14.06
2007	1.14	14.85
2008	n.d.	14.39

n. d. = dato no disponible.

*Incluye las cooperaciones por parte de JICA, de ministerios y gobiernos locales interesados.

Fuentes: Tsunekawa (2003) para el periodo 1996-2000 y Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, 2005-2009.

CUADRO 8. Servicios financieros internacionales para empresas de México por JBIC, 1999-2008

Año	Principales empresas financiadas	Total de empresas financiadas	Total Millones de dólares otorgados
1999	Financiamiento para Compañía de Nitrógeno de Cantarell	15	480.0
2000	Financiamiento para Electricidad Águila de Tuxpan	15	282.1
2001	Nafin, para financiamiento a pymes	10	59.4
2002	Bancomext, para financiamiento del 2° programa de promoción de la industria mexicana de exportación	23	954.1
2003	Telmex, para mejora de la red fija de telecomunicaciones	19	576.0
2004	Financiamiento para Compañía de Generación Valladolid (Compañía generadora de energía, en construcción)	18	316.1
2005	n. d.	10	88.8
2006	n. d.	9	213.2
2007	n. d.	3	4.4
2008	n. d.	4	2.2

Fuente: datos de las operaciones financieras internacionales de JBIC (2000-2009); información de principales empresas de Iwase, 2004.

4. Inversión japonesa en México

A partir de la modificación a la Ley de la inversión extranjera en México en 1993 se ha permitido que 100% de la inversión fuese extranjera para casi todos los sectores productivos. En el decenio 1995-2005, Japón realizó inversiones directas en México por 3,412 millones de dólares acumulados en este periodo (véase cuadro 9). Sin embargo, en 2006 hubo un gran retiro de la inversión japonesa de México por 2,581 millones de dólares según el Banco de Japón, afectando particularmente al sector de partes y maquinaria automotriz. Puede presumirse que este retiro fue a consecuencia de la incertidumbre en el mercado financiero mexicano, generada por las expectativas de las elecciones y del cambio de gobierno federal (Japan Center for International Finance, 2006, p. 5). Lo cierto es que este inusitado retiro no tiene un claro motivo en las estrategias de inversión de las empresas japonesas de este sector (Iwami, 2007, p. 14). En los años posteriores, la inversión japonesa regresa

a sus niveles normales, acumulando en el trienio de 2007 a 2009 mil 104 millones de dólares. En todo caso, al igual que lo observado en el comercio entre México y Japón, la inversión directa presenta altibajos que responden a los periodos recesivos de la economía mexicana.

Al considerar la inversión japonesa en México a partir de 2005 (año en que entró en vigor el AAE) Japón se ubica en el séptimo lugar general de los países que remiten inversiones directas a México y representa el primer lugar entre los países del Asia. Sin embargo, el valor de la inversión japonesa, a comparación con la de los Estados Unidos (de donde proviene 50% de la inversión extranjera), es de 30 a 50 veces menor en los últimos tres años (véase cuadro 10). De acuerdo con una encuesta aplicada a empresas de capital japonesas localizadas en cualquier país (incluyendo México) y levantada por JETRO, las inversiones directas recibidas por México desde empresas japonesas ubicadas en Japón sólo equivalen a una quinta parte del total destinado a México, mientras que las empresas japonesas emplazadas en Estados Unidos declararon efectuar inversiones con un valor equivalente a casi 70% del total invertido en México por empresas japonesas. Por tanto, se puede considerar que la inversión japonesa, incluida la realizada a través de sus empresas en Estados Unidos, tiene un peso considerable en la economía mexicana (Tokoro, 2006, pp. 50-51).

Por otra parte, para 2009 diversos planes de inversión por parte de las empresas japonesas ubicadas en México suman un valor de 80 millones de dólares y se presume que se están concretando actualmente (véase cuadro 11). Además según la percepción de los directivos de las empresas manufactureras japonesas establecidas en Canadá, Estados Unidos y México, 52.8% consideran que el AAE los puede beneficiar y esperan acrecentar sus actividades empresariales a corto o mediano plazo (JETRO, 2008). Además de realizar re-localizaciones de plantas de producción de Estados Unidos a México y establecer nuevas plantas de producción en México a partir de 2008 (véase cuadro 12).

En este contexto, en el orden gubernamental, ya se plantean peticiones para llevar a cabo renegociaciones sobre el AAE, en particular por parte del Comité Económico Japón-México de la Japan Business Federation desde julio de 2009, con objeto de procurar un mayor efecto económico en el comercio y la inversión binacional. Según una investigación realizada por dicho comité, se enumeraron diversos temas pendientes, tanto para el mejoramiento del trámite aduanero establecido en el AAE como para abordar aspectos sociales, de seguridad pública, de infraestructura en México y de la protección de la propiedad intelectual (Comité Económico Japón-México de la Japan Business Federation, 2009). En este sentido se presume que si logran mejorar estos aspectos, el comportamiento de la inversión japonesa podrá ser mayor y más estable.

CUADRO 9. Inversión directa japonesa en México, 1995-2009

Año	Millones de dólares
1995	116
1996	-56
1997	119
1998	176
1999	1,272
2000	352
2001	2
2002	253
2003	401
2004	194
2005	583
2006	-2,581
2007	524
2008	365
2009	215

Fuente: elaboración propia con los datos del Banco de Japón. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.boj.or.jp/theme/research/stat/bop/bop/index.htm>.

CUADRO 10. Inversión extranjera directa en México, 2005-2009 (en porcentajes)

País	Años				
	2005	2006	2007	2008	2009
Estados Unidos	53.0	64.1	42.5	41.0	50.9
Holanda	11.1	14.1	16.0	6.3	12.8
Canadá	2.0	2.7	1.3	11.9	9.1
España	5.4	8.2	19.4	19.0	5.5
Reino Unido	6.0	6.4	2.2	4.5	3.7
Japón */	0.7	-7.2	1.4	0.8	1.6
Singapur	0.1	0.3	0.5	0.5	1.4
Francia	1.6	0.6	0.7	0.5	1.4
Luxemburgo	0.7	0.9	2.0	1.3	1.2
Otros países	19.4	9.8	14.0	14.2	12.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Total absoluto en millones de dólares corrientes	22,344.30	19,779.00	27,310.50	23,170.10	11,417.20

*/ Las cifras para Japón no son comparables con la fuente utilizada en el cuadro 9. Fuente: elaboración propia utilizando datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, Gobierno Federal. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://mexicotradeandinvestment.com/>.

CUADRO 11. Inversión planeada por empresas japonesas localizadas en México, 2009

Empresa	Descripción de la inversión	Millones de dólares	Ubicación	Rama de actividad
Isuzu	Creación de nueva planta de producción de camiones de medio tamaño	1.1	Cuautitlán, Estado de México	Automotriz
Panasonic	Ampliación de planta para aumentar la producción de televisores de LCD para mercados de América Latina	1.0	Ixtapalapa, Estado de México	Electrónica
Mitsubishi Electric	Ampliación de planta para aumentar la producción de componentes electrónicos para trenes	8.8	San Juan del Río, Querétaro	Electrónica
Kinubawa Rubber Industrial	Establecimiento de nueva planta de buñetes para automóviles	3.0	Aguascalientes	Automotriz
Yusen Air & Sea Service	Establecimiento de subsidiaria mexicana para mejorar los servicios de la compañía que se ofrecía anteriormente a través de sus oficinas de representación	n.d.	Monterrey, Nuevo León	Servicios de logística
Aida Engineering	Establecimiento de filial mexicana de ventas de máquinas para imprenta y de equipos periféricos, la reparación, y los servicios	n.d.	Monterrey, Nuevo León	Maquinaria
Mazda Motor	Expansión de su red de distribución añadiendo 4 nuevas tiendas	1.1	Tijuana, San Luis Potosí, Cancún, Oaxaca	Automotriz
Funai Electric	Establecimiento de filial de ventas en México para televisores de pantalla plana de la marca Phillips.	1.5	Ciudad de México	Electrónica
Takeda Pharmaceuticals	Establecimiento de subsidiaria de ventas en México	50	Ciudad de México	Farmacéutica
Daiichi Sankyo	Establecimiento de nueva división para ventas de propios productos dentro de la subsidiaria consolidada de ventas en México	n.d.	Ciudad de México	Farmacéutica
Amano Enzyme	Aumento de la capacidad de producción de la planta	3.5	Irapuato, Guanajuato	Química

Empresa	Descripción de la inversión	Millones de dólares	Ubicación	Rama de actividad
Nikon	Creación de empresa de ventas para la importación, ventas y servicios para los productos audiovisuales	n.d.	Ciudad de México	Electrónica
Yokogawa Electric	Establecimiento de una planta de sistemas de control e instrumentos de medición	n.d.	Naucalpan Estado de México	Electrónica
Makino Milling Machine	Establecimiento de un centro de soporte técnico del servicio y soporte de ventas.	n.d.	Querétaro	Maquinaria
Mitsui & Co. Tokyo Gas	Adquisición de cinco estaciones del ciclo combinado generado por gas y las compañías pertinentes a través de una <i>holding company</i> de Gas Natural, una empresa española	120	Saltillo, Rio Bravo, Altamira, etc.	Energía
Sharp	Creación de empresa de ventas para aparatos domésticos y de oficina	n.d.	Ciudad de México	Electrónica
	Total en las áreas de producción y servicios	80.4		

n.d. = dato no disponible.

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Gobierno Federal. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://mexico.tradeandinvestment.com/>.

CUADRO 12. Principales países destinatarios de procesos parciales de producción enviados por empresas japonesas establecidas en Estados Unidos de Norteamérica (2005-2007) y programadas (2008-2009)

País destinatario	Empresas que remitieron procesos fuera de EU		Principales grupos de actividad económica
	2005-2007	2008-2009	
México	10	10	-Componentes de equipos de transporte (incluye para motocicletas) -Dispositivos electrónicos y máquinas eléctricas -Productos de plástico
China	9	7	-Componentes eléctricos y electrónicos -Productos químicos -Componentes de equipos de transporte (incluye para motocicletas) -Prendas de vestir y textiles
Japón	4	5	-Artículos de caucho, papel y pulpas -Componentes eléctricos y electrónicos -Componentes de equipos de transporte (incluye para motocicletas)
Canadá	1	4	-Productos de plástico, componentes de equipos de transporte (incluye para motocicletas)

Fuente: elaboración propia con información de JETRO, 2008.

Conclusiones

Es de observarse que México no está aprovechando las oportunidades que le brinda el AAE y Japón tampoco ha diversificado las relaciones más allá de las ventajas ofrecidas a las grandes empresas automotrices y de la electrónica.¹¹ De ahí la necesidad de profundizar en los estudios sobre las relaciones México-Japón y buscar una mayor comprensión para concretar acciones de cooperación más diversificadas entre ambos países y no limitarse solamente a los apoyos financieros, como suele ocurrir con mayor frecuencia.

Aunque el AAE ha propiciado la apertura del mercado japonés, México se mantiene aún lejos de obtener un óptimo provecho de esta situación, tal vez debido, entre otros factores, a la lejanía geográfica, a las diferencias de cultura, a la insuficiencia de canales adecuados de información y promoción, al desconocimiento de las características de la demanda del mercado japonés y de los productos mexicanos que poseen ventajas comparativas o bien a la falta de interés por aprovechar las oportunidades e intercambiar inversiones (que actualmente son casi inexistentes por

parte de México). Todo lo cual conllevaría a las empresas mexicanas a diversificar mercados externos y a adquirir tecnología de punta. Ante este panorama resulta vital fortalecer la generación de conocimiento e información sobre ambas sociedades, de los retos y oportunidades que podrían enfrentar las empresas (particularmente pequeñas y medianas) y así diversificar mercados e inclusive incursionar con inversiones directas en ambos países.

Como resultado de una evaluación somera de las acciones emprendidas por ambos países en el marco del AAE, se puede afirmar que las transacciones comerciales registradas por México, en comparación con las de Japón, parecen muy limitadas. En esencia en el contexto de estas relaciones económicas binacionales, México cumple un papel de intermediario bajo el dominio económico de las relaciones de Japón con los Estados Unidos. En ese sentido, una parte predominante de las transacciones de Japón con México tiene como finalidad la maquila procesada en este último país, particularmente en los sectores de la electrónica y la automotriz, de productos que finalmente se destinan al mercado norteamericano. En estos términos, las exportaciones siguen el curso principal de Japón-México-Estados Unidos, implicando, por tanto, fuertes déficit comerciales de México con Japón (que son acentuados naturalmente por los bienes importados y consumidos en México) y, por otra parte, las fluctuaciones cíclicas en el comercio exterior México-Japón, coinciden con las observadas en la demanda de los Estados Unidos.

Si bien a corto plazo la situación planteada en el párrafo anterior no es en sí misma negativa, sí lo es a largo plazo, puesto que México debe replantear su estrategia de desarrollo económico, elevando su nivel de conocimiento tecnológico y abocándose a participar en la economía global como un productor cada vez más importante de bienes de alto contenido de valor, que propicie, por ejemplo, una creciente integración de las pequeñas y medianas empresas como proveedoras de bienes de alta calidad a las grandes empresas globales, entre éstas a las japonesas. Esta es la mejor alternativa para atraer mayores volúmenes de inversión y acceder a crecientes procesos de cooperación tecnológica y financiera, entre otros convenios concertados en el entorno del AAE.

Notas

1. El saldo de la balanza comercial de México registró déficit en el último trienio. Los datos en millones de dólares, son: 2007, -\$10,073.7; 2008, -\$17,260.7; y 2009, -\$4,602.0. Este último año se reduce debido a la crisis económica (INEGI, Banco de Información Económica. Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Adminis-

- tración Tributaria y la Secretaría de Economía).
2. Por ejemplo, de 1998 a 2003 el comercio exterior de la región del Asia del Este se ha incrementado en 76% (411.6 billones de dólares). La misma región está moviéndose estratégicamente hacia el establecimiento de una “Zona de libre comercio de Asia del Este”, por lo que el mercado de dicha región será muy atractivo. J. Arroyo (1997) destaca también la necesidad de estudiar y explorar las posibilidades de intercambio, analizar la información, promover redes económicas y de intercambio con el fin de aprovechar las potencialidades de negocios con China.
 3. Mediante el AAE se ha establecido un comité para el mejoramiento del ambiente de negocios entre México y Japón. Este comité, conforme al artículo 136 del AAE, realiza varias actividades para analizar y resolver problemas surgidos en el sector privado. De abril de 2005 a la fecha, el comité ha sesionado en tres ocasiones, discutiendo los temas presentados por los encargados gubernamentales y los representantes del sector privado, así como otros relacionados con la seguridad pública, el derecho a la propiedad intelectual, la ejecución de crédito, la infraestructura del transporte, la migración, los exámenes de productos agrícolas y otros asuntos relacionados con el fortalecimiento de la competitividad (coste energético, medio ambiente, etc.). Así, se trata de establecer un mejor ambiente de negocios para promover el comercio y la inversión entre empresas privadas de ambos países. Además en 2006 se concertó un protocolo para mejorar las condiciones del acceso al mercado (*Protocolo entre Japón y México relacionado con el mejoramiento de las condiciones de acceso al mercado según lo dispuesto en los párrafos 3 y 5 del artículo 5 del AAE*).
 4. Por ejemplo, pueden verse algunas investigaciones más recientes: Falck (2002), López (2003), Serrano (2005), Elena (2005), Okabe (2006), Rodríguez (2007) y Uribe (2007). Por otra parte, en Japón se han acumulado varias publicaciones sobre la relación entre ambos países, entre otras: Yonemura (2005), Hata (2006), Hoshino (2002 y 2006).
 5. Últimamente se publicó un artículo sobre el sistema jurídico japonés contemporáneo (Yasuda, 2007). No obstante, se trata del sistema en general, no el que se relaciona con las actividades económicas.
 6. El comercio entre ambos países también se respalda por la postura activa tanto gubernamental como privada. Por ejemplo, México inaugura vuelos directos a Japón; además, el gobierno del estado de Baja California, México, implementa medidas para que las empresas ofrezcan calidad total en sus bienes exportados a Japón (Okabe, 2007a).
 7. Desde luego, debe reconocerse que el poder adquisitivo de Japón estuvo debilitado durante este periodo debido a la recesión económica mundial proveniente de la crisis financiera de Asia en 1997, que sumada a la quiebra económica de Argentina en 2001 provocaron una gran desconfianza en los mercados emergentes.
 8. Esta información se obtuvo en JETRO de México. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/index.html/>.
 9. Subaru tiene plan de establecer ocho canales propios de distribución en las mayores ciudades de México (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey), apuntando a los individuos ricos de las zonas urbanas. Fuji Heavy Industries, Ltd. (2006).
 10. Kyocera corporation responde rápidamente a la demanda creciente de la energía solar en los cuatro principales mercados regionales del mundo (Japón, Europa, Estados Unidos y China) y ha establecido instalaciones de producción y distribución de módulos de energía solar. Además, tiene un plan de inversión por 100 millones de dólares, de los cuales invertirá en México 40 millones, para instalar nuevas plantas y equipos para fortalecer la producción para 2010. Kyocera (2007).
 11. JETRO realizó una encuesta, conjuntamente con las cámaras de comercio, entre las empresas que

se encuentran en Osaka (segunda ciudad de comercio de Japón). La investigación reveló que las empresas japonesas que utilizan los acuerdos económicos con México y Malasia se reducen a 70 compañías (14.9% de las 469 empresas que contestaron la encuesta). Las razones que aducen sobre esta limitación son: no visualizan oportunidades de negocios con dichos países y la complejidad del régimen legal para su realización. Existen sólo 59 empresas japonesas que tienen negocios con empresas mexicanas y 26 con las de Malasia (Urata, 2008, pp. 2 y ss).

Bibliografía

- Abe, Kazutomo (2007). Assessing the economic impacts of free trade agreements: a computable equilibrium model approach. RIETI discussion paper series, 07-E-053, Research Institute of Economy, Trade and Industry. Japón.
- Ando, Mitsuyo (2007). Impacts of Japanese FTAs/EPAs: post evaluation from the initial data. *Research Digest*, 15. Japón, Research Institute of Economy, Trade and Industry, IAA.
- Arroyo Alejandro, Jesús (1997). Jalisco en la perspectiva de la reforma económica de China. En Arroyo Alejandro, Jesús & León Arias, Adrián de (compiladores), *La internacionalización de la economía jalisciense*. México: Juan Pablos.
- BID/IRELA (1998). *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid: BID/IRELA.
- Comité Económico Japón-México de la Japan Business Federation (2009). Petición de las re-negociaciones sobre el AAE Japón-México. *Times of Japan Business Federation*, 22 de julio, Japón: Japan Business Federation.
- Elena Romero, María (2005). Las organizaciones no gubernamentales japonesas y la asistencia para el desarrollo. *México y la Cuenca del Pacífico*, 8, 26, 130-143.
- Falck, Melba (2002). Las relaciones económicas bilaterales México-Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 5, 16, 64-71.
- Fuji Heavy Industries, Ltd. (2006). Subaru news release, enero 25. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de http://www.fhi.co.jp/news/06_01_03/06_01_25.html.
- García de León P, Guadalupe (2010). México y Japón: comercio bilateral en el marco del acuerdo de asociación económica. *Comercio Exterior*, 60, 2, 116-125.
- Hata, Emiko (2006). Relación laboral y la reestructuración de las organizaciones laborales en México. En Usami, Kouichi & Makino, Kumiko (compiladores), *Empleo y las políticas sociales en las nuevas economías industrializadas*. Japón: Institute of Developing Economies.
- Hoshino, Taeko (2002). México: Multi-nacionalización de Cemex y la reestructuración mundial de la industria de cemento. En Hoshino, Taeko (compiladora),

- Empresas en los países en desarrollo y su globalización*. Japón: Institute of Developing Economies.
- Hoshino, Taeko (2006). Dueños del negocio familiar en México —cambio de perfil y su contexto. En Hoshino, Taeko & Suehiro, Akira (compiladores), *Alta dirección en negocios familiares*. Japón: Iwanami-shoten.
- Iwami, Motoko (2007). Comportamiento de la inversión extranjera directa de las empresas japonesas. *Revista Inversión Extranjera*, 4-20.
- Iwase, Kenichi (2004), *Nuestra asistencia financiera para el sector exportador mexicano a través de Bancomext*. México: JBIC.
- Japan Center for International Finance (2006). Perspectivas de la economía mundial 2006-2007. *Topics Report*, 20 de marzo, 2006. Japón: Japan Center for International Finance. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.jcif.or.jp/pdf/outlook200603.pdf>.
- JBIC (2000-2009). Annual Report(s). Japón: JBIC.
- JBIC (2004). Concertación del convenio de cooperación sobre el mecanismo de Kyoto con el organismo gubernamental de México —colaboración para el logro de reducción del gas de efecto invernadero de Japón. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.jbic.go.jp/ja/about/press/2004/0416-01/index.html>.
- JETRO (2006). *Efectos en el primer año a partir de la entrada en vigor del acuerdo de asociación económica entre México y Japón*. Japón: JETRO.
- JETRO (2008). Summary of the 2007 survey on the business conditions of Japanese manufacturers in the three NAFTA countries. JETRO. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de http://www.jetro.go.jp/jfile/report/05001504/05001504_002_BUP_0.pdf.
- Kawada, Tadashi et al. (1983). *Desarrollo económico y transferencia de tecnología*. Japón: Instituto Nacional de Investigación de Problemas Internacionales.
- Kyocera (2007). Kyocera news. Abril 18 de 2007. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.kyocera.co.jp/news/2007/0402.html>.
- López Almejo, José Jesús (2003). Comparación de las relaciones Ejecutivo-Legislativo en Japón y México (2003-2004). *México y la Cuenca del Pacífico*, 6, 20, 76-81.
- Mackintosh Ramírez, Antonio (2007). *La variable político-cultural en la cooperación científica y tecnológica de México y Japón en el marco de APEC*. Tesis doctoral. Universidad de Oviedo, España.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón (2005-2009). Libro(s) de datos de ODA. Japón: Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón.

- Nakagawa, Kazuhiko (1973). *Derechos comerciales de América Latina*. Japón: Chikura-shobo.
- Nakagawa, Kazuhiko (compilador) (1992). *Desarrollo internacional del derecho económico de América Latina*. Japón: Institute of Developing Economies.
- Okabe, Taku (2003). Posibilidad de negocios en Japón, a partir de las reformas del derecho mercantil. *México y la Cuenca del Pacífico*, 6, 19, 57-63.
- Okabe, Taku (2006). Reforma del derecho mercantil de Japón y la posibilidad de expansión de las actividades mexicanas. *Carta Económica Regional*, 95, 42-54.
- Okabe, Taku (2007a). Japón acelera la concertación de tratados bilaterales. *Gaceta Universitaria*, 6, 481, 6.
- Okabe, Taku (2007b). Sí, estamos en la jugada, dos años después del acuerdo económico entre México y Japón. *Gaceta Universitaria*, 6, 494, 6.
- Rodríguez Asien, Ernesché (2007). La economía japonesa en el 2006. *México y la Cuenca del Pacífico*, 10, 29, 60-72.
- Serrano Camarena, Diana E. (2005). Análisis comparativo de la legislación de la pequeña y mediana empresa (pymes) en México y Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 8, 25, 43-49.
- Tokoro, Yasuhiro (2006). México y Japón: una perspectiva del acuerdo de asociación económica. *Economía unam*, 3, 7, 47-68.
- Tsunekawa, Keiichi (2003). El punto alcanzado de la economía mexicana y sus problemas, y la cooperación económica de Japón. En Ministerio de Relaciones Exteriores (coordinador), *Problemas de Brasil y los países centro-americanos y la cooperación económica de Japón*. Japón: Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón.
- Urata, Shujiro (2008). On the use of ETAs by Japanese firms. RIETI discussion paper series 08-E-002. Japón: Research Institute of Economy, Trade and Industry, IAA. Recuperado el 15 de mayo de 2010 de <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/08e002.pdf>.
- Uribe Castañeda, Manuel (2007). *La construcción del Japón de la posguerra (1945-2007)*. México: Departamento Académico de Estudios Internacionales del ITAM.
- Yasuda, Nobuyuki (2007). Transformation of Japanese legal system in the global era: departure from Asian development state model? En Serna de la Garza, José María (coordinador), *Derecho comparado Asia-México, culturas y sistemas jurídicos comparados*. México: UNAM.
- Yonemura, Akio (2005). Universalización de la educación básica de México —actualidad y temas. En Yonemura, Akio (compilador), *Universalización de la*

educación básica —mecanismo para su realización y temas políticos. Japón:
Institute of Developing Economies.

Otras fuentes

Análisis Estadístico Multidimensional: <http://sin.jalisco.gob.mx/cognos/cgi-bin/login.exe?>

Banco de Japón: <http://www.boj.or.jp/>.

BIC: <http://www.jbic.go.jp/japanese/index.php>.

ETRO: <http://www.jetro.go.jp>.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón: <http://www.mofa.go.jp/mofaj/>.

Ministerio de Finanzas de Japón: <http://www.mof.go.jp/>.

OECD/DAC: [http://www.oecd.org/department/0,2688,
en_2649_33721_1_1_1_1_1,00.html](http://www.oecd.org/department/0,2688,en_2649_33721_1_1_1_1_1,00.html).

Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/>.

US Census Bureau, Department of Commerce: <http://www.census.gov/>.



Las montañas como regiones: la Sierra de El Cuale

Carlos Riojas. Ed. Universidad de Guadalajara, CUCEA, 2009.

ALFONSO ALARCÓN

De la Historia a la Geografía y a la Gestión Pública. Sin abandonar completamente el marco histórico de la industrialización en Jalisco, que había trabajado en al menos tres libros anteriores, en este volumen el autor nos conecta con las intersecciones indispensables que un discurso más completo sobre desarrollo debe contener, como son los aspectos geográficos e institucionales que van aparejados con él.

Ubicado en el contexto de la tradición que supone una conexión estrecha entre geografía y desarrollo, iniciado en América latina desde el siglo XVIII y proseguido por varios autores en el siglo XIX, sobre el territorio jalisciense, el libro de Carlos Riojas, *Las montañas como regiones: la Sierra de El Cuale*, publicado recientemente por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, es una propuesta para conectar los problemas y sus posibles soluciones del subdesarrollo reciente de esta región del estado de Jalisco, a los elementos geográficos que contiene. El mecanismo específico que se utiliza es una combinación de dos matrices: por un lado la matriz de interacción institucional, donde se especifican las organizaciones que han interactuado e interactúan en dicha región, y por el otro, la matriz de caracterización territorial, donde se describen los elementos físico-ambientales en que se ubican las organizaciones. El objetivo que el libro persigue no es meramente descriptivo, como sería el redescubrir el territorio —aunque esto de por sí ya valga la pena—, sino el de orientar el diseño de las políticas públicas de manera que puedan tener éstas una mayor probabilidad de éxito en los intentos de impulsar el desarrollo de dicha región.

El libro está subdividido en 15 apartados que pudieran agruparse en cuatro grandes temas: la caracterización del medio natural, la caracterización socioeconómica, la gestión territorial —que comprende el análisis institucional y la política—,

acciones y alianzas estratégicas, y finalmente la propuesta a la que se llega con el análisis de los tres temas anteriores. El libro contiene también una memoria fotográfica del trabajo de campo y una sección final de bibliografía. En este último apartado sobresale lo muy bien documentada que está la información que se presenta, además de que la ruta crítica seguida contiene un encadenamiento lógico fácilmente identificable.

Dentro de las características físicas del área de estudio sobresale que se trata de una sierra alta que presenta una estructura romboidal, con una pendiente sobresaliente de sureste a noroeste que tiene una altura máxima relativa de 1440 m y que va desde una elevación de 2740 m hasta el nivel del mar. Las pronunciadas pendientes del relieve dan lugar a un drenaje rápido, lo cual la hace susceptible a la erosión fluvial, por otro lado abundante, pues oscila entre 1500 y 2000 mm anuales. La calidad del agua superficial ha venido bajando debido al incremento de sólidos suspendidos, azolvamiento, temperatura, evaporación y contaminantes y a la consecuente disminución del oxígeno. Sin embargo es de hacerse notar que todavía las aguas subterráneas están consideradas como abundantes y subexplotadas en esta región, con excepción de la zona inmediata a Puerto Vallarta que ya manifiesta un abatimiento en los mantos acuíferos. Por último, por lo que se refiere a la composición de los suelos, nos describe el autor que en 87% de los casos se trata de suelos poco profundos, con sustratos superficiales duros y vulnerables a la erosión, por lo cual tienen una vocación más apta para los cultivos forestales que para agricultura o ganadería.

Por lo que se refiere a las características biológicas, se nos informa que la Sierra de El Cuale es una zona de alta biodiversidad. Los tipos de vegetación más importantes por cantidad son —en orden descendente— la selva mediana caducifolia, los bosques de pino-encino y los bosques de pino o encino solos. Las áreas desprovistas de vegetación han venido en aumento, debido a la tala tanto legal como ilegal, al aumento de las zonas dedicadas a la ganadería y a la agricultura, a los incendios y a la erosión, y ha llegado a 7.4 de la superficie total de la Sierra. Los datos referentes a la fauna correspondiente al polígono son escasos; los que se presentan se refieren a toda la región de la Sierra Madre del sur que está dentro de Jalisco y donde, naturalmente, se encuentra la Sierra de El Cuale.

Los principales datos socioeconómicos reportados, con los cuales puede lograr el lector hacerse una idea bastante exacta del desarrollo de la población de la zona, son los siguientes:

Número de comunidades y habitantes de cada una, en total y por municipio. Bono demográfico negativo para la gran mayoría de las comunidades del polígono. Por el modo como están presentadas las estadísticas, el grupo más alto en la estructura poblacional es el de 18 años o más, con 56% de la población. Las tasas de alfa-

betización y de analfabetismo presentan una ligera mejoría entre 2000 y 2005, sin embargo nada fuera de lo común comparadas con las de Jalisco y las de México en general. Sin embargo, sí sobresale el hecho de que en el comparativo entre municipios, la tasa de mayores de 15 años que no saben leer y escribir es menor de la mitad en Puerto Vallarta (12%) que en los otros tres municipios del polígono (cerca de 30%). Un dato importante entre la PEA de los cuatro municipios es que la tasa de actividad en Puerto Vallarta es alrededor de 12% más alta que en los otros tres municipios y la tasa de inactividad es menor casi en la misma proporción. Se debe notar que la mayoría de los datos económicos no está desagregada para las comunidades del polígono sino que se refieren a la totalidad de la población de cada municipio. La oferta de trabajo en tres de los cuatro municipios del polígono fue superior en el rango de 41 a 48 horas/semana, que el del promedio del estado, sobre todo en Puerto Vallarta. La demanda de trabajo por parte de las empresas se concentra en las tareas de comercio al menudeo, industrias manufactureras y los servicios de alojamiento. El global de las actividades económicas no primarias es más significativo que las primarias, debido al sesgo que ejerce el centro turístico de Puerto Vallarta. Por lo que concierne a la infraestructura en las viviendas de la sierra, disponibilidad de agua de red, drenaje y energía eléctrica, las cifras proporcionales son bajas en general, al compararlas contra las urbanas. La movilidad laboral es la primera causa de la inmigración, y ésta se da del campo a la ciudad. La tenencia de la tierra en el polígono presenta una distribución más o menos equivalente entre la privada, la comunal y la ejidal. Las principales vías de comunicación terrestres que atraviesan el polígono son una carretera que va de Puerto Vallarta a Barra de Navidad y dos terracerías, de Puerto Vallarta a Talpa, y de Talpa a Mascota.

Teniendo presente las dos caracterizaciones, la física ambiental y la socioeconómica de la zona, en el libro se describen enseguida, sin profundizar en análisis y evaluaciones propias o ajenas, los antecedentes de gestión, es decir los programas de origen federal, estatal y municipal que estaban dirigidos a tener algún impacto en el área de estudio. A partir de las primeras, más que de las gestiones anteriores el autor pasa a proponer una estrategia de política regional basado en una síntesis de las amenazas:

[...] la problemática local ha sido afectada, entre otros fenómenos, por el crecimiento urbano sin precedentes, el desempeño desigual de los sectores económicos, una disputa más ardua de los recursos existentes, el deterioro de la infraestructura económica y social (donde las instituciones educativas, de salud y ambientales juegan un papel clave), así como por los nuevos patrones de la división espacial de los mercados de trabajo que han impulsado los procesos migratorios.

El autor sintetiza la estrategia en cinco desafíos estratégicos:

- a) El análisis situacional del medio físico empuja considerar como política regional la promoción de un uso sustentable del bosque y cuidar la calidad del agua para la erosión y la conservación de la biodiversidad.
- b) Del análisis de la movilidad laboral se desprende la propuesta de impulsar el empleo en las localidades de la alta montaña.
- c) Del conjunto de los demás datos socioeconómicos, el otro desafío económico que se desprende es la promoción con mayor determinación la prestación de servicios ambientales con su debido monitoreo.
- d) De la desproporción del desarrollo verificado entre las localidades costeras y serranas se desprende, como necesidad de ajustar la inequidad, el incremento de los factores susceptibles de promover el desarrollo humano de los agentes locales.
- e) Del análisis de las cuestiones político-administrativas se desprende que la estrategia debe favorecer la interacción intersectorial e interinstitucional así como, sobre todo, el asociacionismo entre los grupos del polígono.

Finalmente, en la última parte del libro, a partir de una zonificación técnica más detallada del polígono, el autor nos presenta lo que serían las acciones estratégicas especificadas en uno o varios programas de acción concretos para dar solución a los problemas del polígono estudiado:

- a) La conservación y aprovechamiento controlado de los suelos según la aptitud definida; en orden de importancia: conservación, aprovechamiento forestal y agrícola.
- b) Creación de empleos en el polígono.
- c) Retención de los pobladores de las localidades y su involucramiento en algún programa de desarrollo.
- d) Creación de una agencia de desarrollo regional, completamente vinculada a los intereses de la sociedad civil en su conjunto, que articule los diferentes intereses y los recursos en un programa de desarrollo específico que contemple las necesidades detectadas, y que sea administrado con suficiente autonomía.

Las iniciativas susceptibles de evaluación por la agencia de desarrollo regional son: la captura de carbono, los servicios ambientales hidrológicos, la conservación de la biodiversidad, los sistemas agroforestales con cultivos bajo sombra y el ecoturismo.

El libro representa, sin lugar a dudas, una lectura estimulante para ubicar las necesarias conexiones que debe haber entre los estudios descriptivos de cualquier lugar, el análisis de las variables institucionales que imponen las reglas del juego de las interacciones sociales y las propuestas de políticas públicas congruentes para el desarrollo local.

Acerca de los autores

- Adrián de León Arias** leonarias@yahoo.com
Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame (Estados Unidos). Profesor en la UdeG y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Es miembro del consejo editorial de las revistas *Economía Mexicana* (CIDE), *Gestión Empresarial y Pública* y *Econoquantum*.
- Angelina Hernández Pérez** aperez@cucea.udg.mx
Profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales (DER INESER). Maestra en Desarrollo Regional. Actualmente se especializa en políticas públicas orientadas al desarrollo regional.
- Alfredo Frías Sánchez** afrias@cucea.udg.mx
Catedrático del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara, tiene grado de Maestro en Desarrollo Regional por El Colef. Actualmente se desempeña como consultor privado de gobiernos locales en las áreas de planeación y finanzas públicas en el país.
- María de Lourdes Cárcamo Solís** carcamo.lulu@gmail.com
Doctora en Ciencias Sociales y Políticas, con experiencia laboral en la docencia y la investigación sobre la sociedad civil y economía. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, con nombramiento de Nuevo Profesor de Tiempo Completo por parte del Programa de Mejoramiento de Profesores de la Secretaría de Educación Pública. Profesora de la Facultad de Economía de la UMSNH.

Alberto Arellano Ríos

aarellano@coljal.edu.mx

Profesor-investigador en El Colegio de Jalisco. Doctor en Ciencias Sociales por el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS Occidente). Candidato al Sistema Nacional de Investigadores.

**Erika Patricia
Cárdenas Gómez**

cardenasepg@yahoo.com.mx

Alumna del Doctorado en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad en el CUAAD-Universidad de Guadalajara. Licenciada en Estudios Internacionales por la Universidad de Guadalajara. Maestra en Estudios sobre la Región por El Colegio de Jalisco.

**Salvador Carrillo
Regalado**

scarrillo.reg@gmail.com

Licenciado en Economía por la Universidad de Guadalajara. Maestría en Desarrollo Urbano por el Colegio de México y Doctorado en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara.

Alfonso Alarcón

Ha realizado investigaciones sobre temas de gestión gubernamental, políticas públicas y análisis institucional de organizaciones públicas. Sus temas principales son el desarrollo y el cambio institucional. Ha impartido diferentes asignaturas, tanto a nivel licenciatura como maestría. Actualmente está inscrito en el Departamento de Estudios Sociopolíticos y Jurídicos del ITESO.

Taku Okabe

ytm1997@hotmail.com

Licenciado en Derecho por la Universidad de Seijo en Tokio, Japón. Tiene Maestría en Derecho por la Universidad de Seijo en Tokio, Japón y Doctorado en Derecho por la Universidad de Seijo, Tokio, Japón. Participante en el Cuerpo Académico “*Estudios de las Pymes*”, adscrito al Instituto de Estudios Económicos y

Regionales (INESER), Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA), Universidad de Guadalajara.

**Antonio Mackintosh
Ramírez**

mackintosh@cucea.udg.mx

Obtuvo la licenciatura en teología y filosofía por las Universidades Salesiana de Roma y la Universidad del Valle de Atemajac, México, respectivamente. Obtuvo el master y doctorado en “Cooperación e Intervención Social” en la Universidad de Oviedo, España en convenio con la Universidad de Guadalajara (2007). Profesor e investigador de la Universidad de Guadalajara en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA).

Lineamientos para los autores

La *Carta Económica Regional, Nueva Época* mantiene su carácter fundamentalmente económico; pero además, como parte de un proceso de mejora constante, el equipo de trabajo busca ampliar su perspectiva de estudios regionales donde se promueve un enfoque de diálogo, diverso y amplio, entre las múltiples ciencias que confluyen en el análisis del espacio. Por lo tanto, ahora también se aceptan trabajos cuyo objeto de estudio gire en torno a la problemática regional, en el más amplio sentido del término. Los artículos recibidos deben ser inéditos, tanto en su versión electrónica como física, además de no haber sido publicados en cualquier otro idioma distinto al originalmente enviado. Acogemos trabajos en español, inglés o francés escritos por científicos o profesionales (empresarios, servidores públicos o consultores) vinculados con los estudios regionales. Una vez que el artículo llega a la redacción de la revista, se les pide a los autores firmar una carta compromiso donde constaten que el trabajo no ha sido publicado y que no será sometido simultáneamente a otra revista o medio impreso.

A través del Comité Editorial de la revista las colaboraciones se someten a una evaluación y dictamen, bajo un esquema de anonimato, donde participan reconocidos especialistas del área de estudios en cuestión. El Comité Editorial informará a lo(s) autor(es) el fallo respectivo. Independientemente del dictamen, el artículo pasará a formar parte de un expediente, de tal forma que la revista se reserva el derecho de regresar los originales. Si el dictamen es positivo, el artículo se someterá a la corrección de estilo y se publicará en función de nuestros criterios editoriales. Asimismo, cuando el artículo es aceptado en la revista, se cederán los derechos de autor a la Universidad de Guadalajara.

Se pide de manera atenta a los autores que manden sus manuscritos preferentemente por correo electrónico como archivo adjunto a la dirección de la revista revista.cartaeconomica@gmail.com. Asimismo, recibimos textos en CD-ROM, en procesador de texto Office/Word junto con dos copias impresas.

Se les invita a los autores anexar un breve currículum vitae (que no exceda de 10 renglones), donde destaque sus grados académicos, su experiencia profesional y los datos que permitan su localización.

El texto debe tener una extensión máxima de 25 páginas tamaño carta a doble espacio (Times New Roman 12), lo que equivale aproximadamente a 10,000 palabras, donde se incluyan notas al pie de página, ilustraciones, gráficas y cuadros (éstos últimos preferentemente en Excel). Además de tres palabras clave en español e inglés.

Se recomienda el uso de subtítulos para separar las secciones del texto.

Los trabajos deben de contener un resumen de 150 palabras tanto en inglés como en español.

En caso de incluir material fotográfico, cartografía o ilustraciones, se ruega anexar el archivo de la respectiva imagen digitalizada, el original y una versión PDF.

Las referencias bibliográficas deberán utilizar el formato APA.

Las colaboraciones deben estar listas totalmente para que sean turnadas a los miembros del Consejo y Comité Editorial.

Cupón de Suscripción

CARTA ECONÓMICA Regional

Datos del suscriptor:

Nombre _____ Teléfono _____

Domicilio _____ C.P. _____

Colonia _____ Ciudad _____

Estado _____ País _____

Correo electrónico _____

Fecha de suscripción _____

A partir del número _____

Suscripción Anual (3 números)	México \$220.00	Extranjero \$35.00 U.S Dlls.
----------------------------------	-----------------	------------------------------

Periférico Norte 799, Edificio M, 2do Nivel
Núcleo Los Belenes, Zapopan, Jalisco, México
Tels. 3770.3404 y 3770.3300 Ext. 5229, 5276, 5240
Suscripciones con Yunuén Castillo
yunuencm@cucea.udg.mx

Revista Cuatrimestral
del Departamento de Estudios Regionales - Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
de la Universidad de Guadalajara

CARTA ECONÓMICA
Regional

Carta Económica Regional, Núm. 106,
se terminó de imprimir en agosto de 2011 en los
talleres de Ediciones de la Noche
Madero 687, colonia Centro, Guadalajara, Jalisco.

El tiraje fue de 1 000 ejemplares.

www.edicionesdelanoche.com