

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

**CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y
TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y LA
AGRICULTURA MUNDIAL**

**DOCTORADO EN PROBLEMAS ECONÓMICO
AGROINDUSTRIALES**

**“LOS RUMBOS DEL DESARROLLO
SUSTENTABLE DE MEXICO Y LAS
ENTIDADES FEDERATIVAS 1995 – 2005 ”**

T E S I S

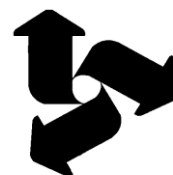
**QUE COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE**

**DOCTOR EN PROBLEMAS
ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES**

P R E S E N T A:

JESUS AGUIRRE VALDEZ

**CHAPINGO, MÉXICO
AGOSTO 2008**



CIESTAAM

“LOS RUMBOS DEL DESARROLLO SUSTENTABLE DE MEXICO
Y LAS ENTIDADES FEDERATIVAS 1995-2005”

Tesis realizada por Jesús Aguirre Valdez bajo la dirección del Comité Asesor indicado,
aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

DOCTOR EN PROBLEMAS ECONOMICO AGROINDUSTRIALES

DIRECTOR: _____

Dr. José Luís Montesillo Cedillo.

ASESOR: _____

Dr. Francisco José Zamudio Sánchez.

ASESOR: _____

Dr. Víctor H. Palacio Muñoz.

LECTOR EXTERNO: _____

Dr. José Luís Romo Lozano.

“LOS RUMBOS DEL DESARROLLO SUSTENTABLE DE MEXICO
Y LAS ENTIDADES FEDERATIVAS 1995-2005”

El jurado que revisó y aprobó el examen de grado de Jesús Aguirre Valdez, autor de la presente tesis de Doctor en Ciencias en estuvo constituido por:

PRESIDENTE: _____ Dr. José Luís Montesillo Cedillo _____

ASESOR: _____ Dr. Francisco José Zamudio Sánchez _____

ASESOR: _____ Dr. Víctor H. Palacio Muñoz _____

LECTOR EXTERNO: _____ Dr. José Luís Romo Lozano _____

DEDICATORIA

A la memoria de mis padres, a quienes profese gratitud, profundo cariño y admiración por su lucha y optimismo; por su ayuda desinteresada, incondicional y sin límites; por el hermoso recuerdo que me dejaron y; porque me concedieron la oportunidad de aprender de ellos. En todo momento recibí consejos, estímulos y apoyos, para transitar por las sendas del profesionalismo y la academia.

Con mucho cariño a Margarita, Alejandra y Jesús.

Mi muy valiosa y querida familia, senda, guía y estímulo, siempre unida e inquebrantable.

Chapingo, México, Agosto 2008

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, a la Universidad Autónoma Chapingo y en particular a las autoridades, docentes, investigadores y alumnos del CIESTAM, y a la Universidad Nacional Autónoma de México, por el apoyo que me brindaron para poder llevar a cabo este Programa de Doctorado.

Al Doctor José Luís Montesillo Cedillo, presidente del comité asesor, por su apoyo y estímulo durante todo el proceso de investigación.

A los Doctores Francisco José Zamudio Sánchez y Víctor H. Palacio Muñoz, miembros del comité asesor, con agradecimiento por sus comentarios, sugerencias y críticas en la revisión y análisis de la tesis.

Al Doctor José Luís Romo Lozano, con afecto sincero por su apoyo en el desarrollo y culminación de ésta investigación, con quien además me une una gran amistad de hace ya muchos años, compartiendo optimismos y adversidades.

A todos aquellos que de una u otra manera estuvieron involucrados en el desarrollo del trabajo y el proceso de investigación.

DATOS BIOGRÁFICOS

Jesús Aguirre Valdez (Saltillo, Coahuila, 1954), estudió economía en la Universidad Autónoma Coahuila (UAC) y derecho en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ingresó a la Universidad Autónoma Chapingo (UACH) a la Maestría en ciencias del desarrollo y posteriormente obtiene el Doctorado en Problemas Económico Agroindustriales.

Es consultor en economía y derecho y desde 2002, ejerce la docencia y la investigación, en la Universidad Nacional Autónoma de México, en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.

Ha incursionado en la investigación sobre desarrollo humano, sustentabilidad, capital social y desempeño económico, participando en conferencias y seminarios y publicando diversos artículos. También fue galardonado con el premio “Arturo Fragoso Urbina”, otorgado a la mejor tesis de Maestría en el programa de posgrado, de la UACH.

Se ha desempeñado en agencias gubernamentales en áreas de presupuesto, administración y fiscalización, en el Gobierno del Distrito Federal, Aseguradora Hidalgo y la Secretaría de la Función Pública; en el ámbito rural, operando proyectos productivos y programas de desarrollo social, en SAGARPA, Alimentos Balanceados de México y COMPLAMAR y; fue asistente de investigación e investigador asociado en el Centro de Investigación en Química Aplicada y la Comisión Nacional de Aguas Salinas y Energía Solar.

LOS RUMBOS DEL DESARROLLO SUSTENTABLE DE MEXICO Y LAS ENTIDADES FEDERATIVAS 1995-2005

PATH THE DEVELOPMENT SUSTAINABLE OF MEXICO AND STATES 1995-2005

Jesús Aguirre Valdez¹, José Luis Montesillo Cedillo².

RESUMEN. La noción de desarrollo sustentable ha conducido a la elaboración de mediciones que intentan integrar los aspectos económico, social y ambiental. Un camino a seguir consiste en extender los indicadores de sustentabilidad ecológicos y medio ambientales y vincularlos con las mediciones estándar, como el índice de desarrollo humano (*idh*), reconocido como una medición de las capacidades de los individuos. En este trabajo se examina la información macroeconómica del Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México (SCEEM) y se aproxima la medición del producto interno neto ecológico (PINE) por entidad federativa, el cual se ajusta por las nociones: población adulto equivalente; horas-hombre por semana dedicadas a la generación del ingreso y; el coeficiente de Gini. El PINE ajustado se sustituye por la dimensión ingreso (*Pibp*) que es el más controversial e impreciso de los componentes del *idh*, integrándose un índice de desarrollo humano sustentable (*idhs*). Los resultados indican que el PINE per cápita ha aumentado a escala nacional y en todas las entidades federativas, con excepción de Campeche. Que el *idhs* podría ser superior en 16 %, sí se mejora la equidad en la distribución del ingreso. Con los criterios de clasificación del PNUD, sólo cuatro entidades alcanzan un desarrollo humano sustentable alto, superior a 0.800: Distrito federal, Nuevo León, Coahuila y Quintana Roo, las demás se ubican en el nivel medio. Chiapas, Oaxaca, Guerrero, y Veracruz, ocupan las últimas posiciones en la escala nacional, con independencia del indicador de que se trate. Las entidades se afectan por los factores de corrección, en relación a la posición que guardaban en el orden nacional del *idh*: Campeche retrocede (-12 posiciones), Colima, Tabasco y Yucatán (-2). Entre los que resultaron favorecidos, se encuentran Querétaro y Sinaloa con (+3), Baja California, Guanajuato y Michoacán, (+2), y ganaron una: Baja California Sur, Chihuahua, Jalisco, Estado de México, Morelos, Puebla, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala y Zacatecas.

Palabras clave: desarrollo sustentable, producto interno neto ecológico, macroeconomía del desarrollo sustentable, desarrollo humano.

ABSTRACT. The notion of sustainable development has led to the development of measurements that attempt to integrate economic, social and environmental. One way forward is to extend the indicators of ecological and environmental sustainability and linking with the standard measurements, such as the human development index (*idh*) recognized like a measurement of the capacities of the individuals. This paper examines information macroeconomic System Ecological and Economic Accounts of Mexico (SCEEM) and is approaching the measurement of net domestic product (PINE) Green by state, which conforms to the concepts: equivalent adult population; hour's man a week dedicated to the generation of income and; the Gini coefficient. The adjusted PINE be replaced by the income scale (*Pibp*) which is the most controversial and imprecise components of the estimated *idh*, joining an index of sustainable human development (*idhs*). The results indicate that the PINE per capita has increased on national scale and in all the States, except Campeche. That *idhs* could be superior in 16%, yes the fairness in the distribution of the income improves. With the criteria of classification of the PNUD, only four entities has a sustainable human development high, exceeding to 0.800: Federal district, Nuevo Leon, Coahuila and Quintana Roo, the others are located in the mean level. Chiapas, Oaxaca, Guerrero, and Veracruz, occupy the last positions in the national scale, regardless of in question indicator. The States are affected by the correction factors, in relation to the position that kept in the national order from *idh*: Campeche backs down (- 12 positions), Colima, Tabasco and Yucatan (- 2). Between that they were favored, are Querétaro and Sinaloa with (+3), Baja California, Guanajuato and Michoacán, (+2), and won one: South Baja California, Chihuahua, Jalisco, State of Mexico, Morelos, Puebla, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala and Zacatecas.

Key words: Sustainable development, net product of ecological, macroeconomics of sustainable development, human development.

¹ Tesista. ² Director de tesis.

INDICE		
		Página
I	INTRODUCCIÓN.	1
II	EL CONTEXTO DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS.	10
III	INTERROGANTES DE INVESTIGACION, OBJETIVOS E HIPOTESIS.	20
IV	METODOLOGÍA.	44
V	LA SENDA DE LA TEORIA DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO.	67
	5.1 Introducción.	67
	5.2 El pensamiento económico sobre desarrollo.	71
	5.3 Los precursores.	75
	5.4 Neoclásica- marginalista.	80
	5.5 Modernización y autarquía bienestarista (1930-1990).	89
	5.5.1 Extensión del análisis clásico del desarrollo económico.	94
	5.5.2 Extensión del análisis neoclásico del crecimiento económico.	103
	5.5.3. La teoría estructuralista del desarrollo.	109
	5.5.4. La Teoría neo marxista del desarrollo.	117
	5.6 Nueva globalización: La senda del mercado vs comunitarismo.	121
	5.6.1 Nueva teoría del crecimiento endógeno.	129
	5.6.2 El Neo institucionalismo.	132
	5.6.3 Teorías del crecimiento económico local (CEL).	142
	5.7. Propuestas alternativas y comunitarias.	159
	5.7.1 La gestión del mundo físico.	160
	5.7.1.1 Economía ambiental conservacionista.	162
	5.7.1.2 Economía ecológica.	169
	5.7.1.3 Ecodesarrollo.	177

	5.7.2 Desarrollo humano.	179
	5.7.3 Gobernabilidad y gobernanza.	197
	5.7.4 Capital social.	209
	5.7.5 Conclusiones del capítulo.	219
VI	MACROECONOMIA DEL CRECIMIENTO SOSTENIDO	227
	6.1. La senda del estancamiento.	231
	6.2. Política comercial e intervencionismo estatal.	239
	6.3. Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos.	249
	6.3.1. Control de la liquidez y del tipo de cambio.	249
	6.3.2. Equilibrio en cuentas externas.	261
	6.3.3. Contracción del gasto público y estancamiento económico.	263
	6.3.4. Equilibrio macroeconómico y sustentabilidad.	270
	6.3.5. Conclusiones del capítulo.	274
VII	ANALISIS DE RESULTADOS.	281
	7.1. Introducción.	281
	7.2. Agotamiento de recursos y degradación del medio ambiente.	291
	7.3. Conjunto de oportunidades de desarrollo Hombre-hombre.	299
	7.3.1. Población adulto equivalente.	299
	7.3.2. Horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso.	305
	7.3.3. Distribución del ingreso.	307
	7.3.4. Importancia de factores de la dimensión hombre-hombre.	315
	7.4. Grado de desarrollo potencial y desarrollo humano.	330
	7.5. Índice de desarrollo humano sustentable.	333
	7.6. Conclusiones del capítulo.	340
VIII	CONCLUSIONES GENERALES	353
IX	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS Y BIBLIOGRAFIA.	367
	9.1. Referencias bibliográficas.	367
	9.2. Bibliografía.	376
	9.3. Fuentes de información oficiales.	393

INDICE DE CUADROS		
Cuadro 2.1.	Indicadores de crecimiento y desarrollo de las entidades federativas.	15
Cuadro 4.1.	Tabla de Factores de Corrección para la Población de Adulto equivalente.	58
Cuadro 6.1.	Política comercial e Intervención gubernamental en desarrollo económico.	241
Cuadro 6.2.	Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos.	242
Cuadro 6.3.	Desequilibrios en Producción, Productividad y Empleo.	245
Cuadro 6.4.	Expectativas para el financiamiento del desarrollo.	246
Cuadro 6.5.	Gasto programable y no programable devengado del Sector Público presupuestario.	252
Cuadro 6.6.	Gasto programable y no programable devengado per cápita del Sector Público Presupuestario.	253
Cuadro 6.7.	Gasto programable y no programable devengado del SPP, % respecto al Pib.	266
Cuadro 6.8.	Pib, CTADA, Desarrollo Humano y Sustentabilidad	278
Cuadro 6.9.	Evolución Macroeconómica y Sustentabilidad.	279
Cuadro 6.10.	Comparativo índice Pib per cápita y <i>Igdp</i> .	280
Cuadro 7.1	Factores de crecimiento 2005	287
Cuadro 7.2.	Factores de crecimiento 2000.	349
Cuadro 7.3.	Factores de crecimiento 1995.	351
Cuadro 7.4	Agotamiento de recursos y degradación del medio ambiente	293
Cuadro 7.5.	Monto del Agotamiento de Recursos Naturales.	294
Cuadro 7.6.	Monto de la degradación del Medio Ambiente.	295
Cuadro 7.7.	Evolución del PINE per cápita.	298
Cuadro 7.8.	Índice grado de desarrollo potencial 2005 (<i>igdp</i>)	310
Cuadro 7.9.	Índice grado de desarrollo potencial 1995 (<i>igdp</i>)	312
Cuadro 7.10.	Índice grado de desarrollo potencial 2000 (<i>gdp</i>)	313
Cuadro 7.11.	Coeficiente de Gini de distribución del ingreso 1995-2005.	314
Cuadro 7.12.	Comparativo de factores componentes del <i>igdp</i> 1995	320
Cuadro 7.13.	Comparativo de factores componentes del <i>igdp</i> 2000	322
Cuadro 7.14.	Comparativo de los factores componentes del <i>igdp</i> 2005	324
Cuadro 7.15.	Comparativo <i>idh</i> con <i>igdp</i> 2005.	336
Cuadro 7.16.	Evolución del <i>igdp</i> 1995-2005.	337
Cuadro 7.17.	Comparativo <i>idhs</i> con <i>idh</i> 1995-2005.	338
Cuadro 7.18	Comparativo <i>idhs</i> con <i>idh</i> 2005	339

INDICE DE FIGURAS		
Figura 7.1	Impacto en el agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente.	296
Figura 7.2.	Importancia de los factores de impulso al desarrollo 2005.	311
Figura 7.3	Coefficiente de Gini de distribución del ingreso. Promedio 1995-2005	315
Figura 7.4	Importancia del conjunto de oportunidades de impulso al desarrollo	330
Figura 7.5	Grado de desarrollo potencial o Pib ajustado 2005.	332
Figura 7.6	Desempeño de las entidades federativas en el <i>idhs</i>	340

SIGLAS Y ACRONIMOS	
BANXICO	Banco de México
BM	Banco Mundial
BNCE	Banco Nacional de Comercio Exterior
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe
CONAPO	Consejo Nacional de Población
CNA	Comisión Nacional del Agua.
CONAFOR	Comisión Nacional Forestal
COPLAMAR	Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados
DGCNEE	Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas, SHCP.
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INE	Instituto Nacional de Ecología
NAMEA	National Accounting Matrix including Environmental Accounts
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
OMS	Organización Mundial de la Salud.
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PIDIREGAS	Proyectos de impacto diferido en el registro del gasto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
SCEEM	Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales 1993
SCNM	Sistema de Cuentas Nacionales de México 1999-2004
SEEA	Sistemas de Contabilidad Económica y Ambiental Integrada ONU
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEMARNAT	Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SPF	Sector Público Federal.
UACH	Universidad Autónoma Chapingo
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia.

SIGNOS Y SIMBOLOS	
Ago.	Agotamiento de recursos naturales.
AN_{PM}	Ahorro neto a precios de mercado.
NH_3	Amoniaco
CCF	Consumo de capital fijo.
CO	Monóxido de carbono.
COV	Compuestos Orgánicos Volátiles
CEL	Crecimiento económico local.
Cetes	Certificados de la tesorería de la federación
CTADA	Costos totales por agotamiento y degradación ambiental
$CTADA_{PC}$	Costos totales por agotamiento y degradación per cápita.
1-C Gini	Coeficiente de Gini
D_{ef}	Depreciación física
Deg.	Degradación de los recursos
DBO	Demanda bioquímica de oxígeno
GD	Grado de desarrollo
gdp	Grado de desarrollo potencial
H-H	Horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso.
I_w	Índice de trabajo o subtrabajo.
Idh	Índice de desarrollo humano
idhs	Índice de desarrollo humano sustentable.
IED	Inversión extranjera directa
igdp	Índice grado de desarrollo potencial per cápita.
IND_{PM}	Ingreso Nacional Disponible precios de mercado.
ips	Índice de progreso social
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor
InPibp	Índice del producto interno bruto per cápita.
$iPINE_{PC}$	Índice del PINE per cápita.
NO_x	Oxido de Nitrógeno
PAE	Población adulto equivalente.
PEA	Población económicamente activa
P_L	Fuerza de trabajo.
P_0	Población Ocupada.
PM_{10}	Partículas Suspendidas inhalables
$PM_{2.5}$	Partículas Suspendidas finas
P. Media	Productividad Media.
Pib	Producto interno bruto

SIGNOS Y SIMBOLOS	
Pib _{PC}	Producto interno bruto per cápita
Pib _{PM}	Producto interno bruto a precios de mercado.
Pin	Producto interno neto.
Pin _{PM}	Producto interno neto a precios de mercado
Pine	Producto interno neto por adulto equivalente
Pinp	Producto interno neto per cápita
Pibe	Producto interno bruto per cápita equivalente
PINE	Producto interno neto ecológico.
PINE _{PC}	Producto interno neto ecológico per cápita.
PPA	Dólares de poder adquisitivo
SO _x	Oxido de Azufre
TCMA	Tasa de cambio media anual
TMAV	Tasa media anual de variación del INPC

I. INTRODUCCIÓN.

La medición del desarrollo y el bienestar, Junto a la definición de los factores condicionantes del crecimiento, forma parte de los debates más relevantes y fecundos que han motivado el interés de los científicos en general y de los economistas en particular.

Ciertamente, se trata de aclarar las contradicciones que están al centro de la discusión de cómo lograr que un entorno social y material continúe adelante mejorando los satisfactores vitales, que suscitan mayor inquietud tanto en gobiernos y parlamentos como en los grupos sociales y las personas.

Esencialmente estas discusiones tienen que ver con la evaluación de los avances o retrocesos en las condiciones de vida de los seres humanos, pero además comprenden, fijar límites a la magnitud del problema del desarrollo, caracterizar y entender su trayectoria para el diseño de políticas, programas e incentivos a organizaciones y agentes y definir claramente los objetivos que se persiguen en cultura, equidad, bienestar y asociación consciente con la naturaleza, en el presente y el futuro.

Si bien estas cuestiones son de gran relevancia, la preocupación por mejorar los niveles de progreso o desempeño social ha sido una aspiración humana en cierto modo reciente, con una antigüedad que inicia en la revolución industrial y a partir de la cual, se arraiga por un lado, la idea de la búsqueda de leyes impersonales que expliquen la trayectoria de la historia humana evolucionando en forma ineluctable hacia realidades más grandiosas

y por la otra, como hicieron los reformadores sociales, participar en ella de forma activa, con la certeza de que las oportunidades no se transforman automáticamente en bienestar.

De ambas posturas se desprendieron variantes y combinaciones que exaltaron las virtudes del modelo en cuestión, sin embargo, es claro que la primera apoyó su construcción teórica en los resultados del crecimiento del mercado logrado con la expansión de la revolución industrial y los transportes y las vías de comunicación, que hicieron posible incrementar la producción de bienes y servicios a escala global a nivel nunca antes visto. Pero a la vez, se propició que en un tiempo geológico muy corto los grandes avances económicos y tecnológicos, provocaran un punto de inflexión en la relación del ser humano con la naturaleza.

La segunda tampoco se alejó del patrón de industrialización, aunque ha pugnado por la discusión en torno a la clase de Estado que se requiere para impulsar la justicia distributiva y con ello, corregir las fallas del mercado, encontrar las causas de los efectos negativos de la dinámica del crecimiento sobre la mayoría de la población y advertir sobre los riesgos y efectos contraproducentes del progreso como resultado de la devastación productiva.

Indudablemente ambas posturas registran fallas, avances y retrocesos, pero ahora, a pesar de la larga tradición discursiva y la materialización estratégica y política de cada patrón de desarrollo, no se puede evitar advertir preocupación ante los resultados obtenidos al intentar explicar e incorporar en los modelos económicos la aparición de señales de alerta que confrontan las limitaciones sociales y físicas del planeta.

En el campo ambiental, de los problemas a escala local o regional, como la contaminación del aire de las ciudades, del agua de ríos y subsuelo, de una mayor generación de desechos sólidos y la deforestación, etc., se ha pasado a problemas de escala planetaria, como el calentamiento global, la reducción de la capa de ozono, el confinamiento de residuos peligrosos, la pérdida de la biodiversidad y la reedición del conflicto por los recursos naturales.

Evidentemente la crisis ambiental ha sido un resultado no buscado por el ser humano, aunque en ciertos casos o en alguna medida es responsabilidad de su actuación económica, Foladori (2001).

En el ámbito social, se ha degradado el tejido colectivo, persisten grandes núcleos de población en condiciones de pobreza, los desequilibrios y barreras comerciales obstaculizan los esfuerzos del crecimiento de los denominados países emergentes, y si bien se reordenan las actividades industriales que agotan y degradan el ambiente, éstas van en detrimento de los países pobres.

También, son exiguos los avances en equidad de género y no se atenúa la inequidad en la distribución del ingreso, entre otros fenómenos, que siguen ensanchando las diferencias entre los denominados primer y tercer mundo, y entre entornos territoriales que antes tenían vínculos de cierta identidad territorial, retroalimentando, a su vez, el agotamiento de recursos naturales y la degradación del ambiente.

En las regiones más desarrolladas, las dimensiones y componentes del desarrollo y el crecimiento muestran, deficiencias en la calidad de vida, hiperconsumo, empleo y sub empleo, quebrantamiento de la acción colectiva, violencia e inseguridad, entre otros aspectos.

Ante esta realidad, se ha venido renovando la preocupación por convivir en forma distinta para preservar el medio natural y buscar en el entorno de la globalización y la ruptura de la identidad territorial, nuevas formas de urbanización y desarrollo regional, equilibrando la producción, la distribución y el consumo, así como, impulsar la recomposición de las ramas y sectores productivos, estableciendo estrategias y políticas que giren en torno a la búsqueda y mantenimiento del bienestar actual y para las generaciones futuras.

Ciertamente, todas estas señales de alerta y aspiraciones no son consideradas de forma eficiente por las medidas tradicionales de desarrollo, como el Producto interno bruto (*Pib*), que consideran el crecimiento económico como el principal componente del desarrollo, e incluso del bienestar, sin referencia alguna a la calidad del modelo seguido en términos distributivos, ecológicos o intertemporales.

Desde la perspectiva de la economía ecológica y el eco desarrollo, se denuncia que las medidas agregadas tienen importantes lagunas por cubrir, concediendo demasiado énfasis a los valores monetarios y al mercado como institución para asignar recursos, desestimando el capital ambiental y su amortización, junto a otras percepciones

subjetivas relacionadas con los conceptos integradores de la calidad de vida y el capital social y aún el desarrollo humano.

Al descender a las escalas regional y local, se disipa la eficacia de muchos de los indicadores para cuantificar el desarrollo, optándose en la mayoría de los casos por medidas regionales en términos de agregados macroeconómicos (producción, valor agregado, empleo), números índices o la magnitud de participación local en los mismos, elecciones que dejan de lado un sinnúmero de peculiaridades o connotaciones del desarrollo inherentes a cada localidad o región. Los análisis de territorios focalizados o específicos son escasos y muy heterogéneos. La falta de series estadísticas suficientes y adecuadas, más allá, de las variables de los censos, los conteos y las encuestas, es desde luego, la principal razón explicativa de este hecho.

Sin embargo, juzgar los cambios ocurridos en una sociedad o medir cual es el grado de interrelación control o dominio sobre los procesos económico sociales y la naturaleza, es una tarea que implícita o explícitamente se lleva a cabo con ayuda de indicadores cualitativos y cuantitativos de desarrollo. Los indicadores formalizan y operacionalizan la valuación de los avances en sus distintas dimensiones, tarea que evidentemente se corresponde con el nivel de desarrollo alcanzado y con la necesidad de construir nuevas herramientas analíticas de impulso y superación de lo logrado.

En este contexto, es relevante proponer una valoración holística para analizar ciertas interrelaciones del desarrollo y el crecimiento que se generan en el entorno territorial de México y las entidades federativas.

Como una aproximación a esta quehacer proponemos diseñar y aplicar, un indicador de desarrollo, portador de una focalización alternativa a la medición del desarrollo económico y social que se hace al utilizar el Producto interno bruto per cápita (*Pibpc*), estructurado a partir de la técnica de los números índices, denominado índice de desarrollo humano sustentable (*idhs*) que constituye una aproximación a la medición del desarrollo incorporando tres dimensiones análisis relevantes: económica, social y medio ambiental.

Se intenta establecer algún tipo de conexión entre capital humano, gestión física de los recursos naturales y el medio ambiente y crecimiento económico, que ayude a valorar en forma alternativa la macroeconomía del crecimiento sostenido.

Para formular dicho índice, se construye un indicador o grado de desarrollo potencial (*igdp*), que combina en un formato multiplicativo sencillo, los costos por agotamiento de recursos y la degradación ambiental y la medición del rol de la estructura poblacional, el tiempo de trabajo dedicado a la generación del ingreso y la inequidad. Una vez transformado ese indicador en índice, se reemplaza por el componente Pib per cápita en el índice de desarrollo humano (*idh*) que ha venido formulando el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), aproximando así, el *idhs*.

Consideramos que esta propuesta comprende el conjunto de oportunidades que ayuda a interpretar y centrar la atención en temas relacionados con la toma de decisiones en la gestión del desarrollo sectorial y espacial, la sustentabilidad y la asignación de los

recursos públicos, aspectos que sin duda habrán de requerir de evaluaciones mucho más completas y relevantes de objetivos y valores.

La aplicación se realiza para el período 1995-2005, para México, y las entidades federativas, aclarando tentativamente lo que se esta haciendo y lo que se ha logrado, lo que inevitablemente remite al análisis de tres dimensiones básicas del desarrollo, que como ya comentamos, habrán de destacarse de manera interrelacionada: El desarrollo humano; el crecimiento y el desarrollo económico y; y la afectación del medio físico.

También, se pretende motivar un nuevo punto de partida, en torno a establecer los requisitos básicos y previos para transitar hacia una valoración sistémica del desarrollo, incorporando explícitamente criterios de evaluación cualitativa, de impacto, de planificación espacial y sectorial, avanzar en el conocimiento confiable de los recursos existentes y su potencialidad y los costos efectivos en que la sociedad incurre para producirlos.

Es claro que siguiendo este enfoque se alude a una evaluación resultante de los cambios ocurridos en el pasado reciente y a una sucinta prospectiva de lo que posiblemente sobrevenga en el futuro prosiguiendo con los actuales modos de organización económica y social, considerando siempre que los seres humanos en su devenir, han deseado invariablemente mejorar paulatinamente su entorno, aunque la idea de que año tras año, puede y debe mejorar la situación de todos, o de la mayoría de los integrantes de una comunidad no siempre este cercana.

Pero también se alude a la percepción aún más reciente de que prácticamente todos podemos prosperar continuamente en forma sostenible en unión con el medio físico, con base en el progreso social logrado y al entendimiento de que el mismo se debe a incrementos sucesivos en la eficacia del entramado social, la división del trabajo y por ende en la productividad, y a las variaciones del grado en que utilizamos nuestros bienes y funcionamientos, así como los logros y libertades graduales.

La investigación se realizará en seis etapas, incluyendo la introducción. En el segundo capítulo, se describe en forma sucinta el escenario económico actual según los indicadores comúnmente utilizados, lo que permite valorar la urgencia de los problemas del desarrollo y muestra la viabilidad de proponer evaluaciones alternativas. En seguida, apoyados en la revisión del material bibliográfico inherente al tema y en las observaciones que se desprenden de la valoración del escenario económico actual, se plantean las interrogantes de investigación, los objetivos y las hipótesis que la sustentan. Nuestros principales objetivos son saber hasta qué punto se puede derivar una imagen más comprensible del desarrollo económico en México y después sugerir si es posible, apreciaciones sobre políticas razonables cuya aplicación pueda mejorarlo.

A continuación se presenta la metodología con la información necesaria para replicar la propuesta de investigación y profundizar en nuevos desarrollos.

En el capítulo cinco, se analiza la trayectoria seguida por las teorías del desarrollo y el crecimiento cuyas connotaciones se han plasmado en el terreno de las políticas públicas

y que al mismo tiempo, determinan o influyen en la concepción del desarrollo y en la construcción de los indicadores de medición del crecimiento, el desarrollo y el progreso.

En el capítulo sexto se presenta sucintamente una evaluación macroeconómica general del devenir de la economía de México durante 1995-2006, para destacar que el desenvolvimiento económico general no está desligado de los resultados en desarrollo humano y la afectación al medio ambiente.

En seguida se exponen los resultados de la valoración cuantitativa realizada conforme a nuestra propuesta de indicador y con las magnitudes y componentes considerados. Se examina en forma global el *idhs* y sus componentes en particular el grado de desarrollo potencial y su correlato el *igdp*, alcanzados a escala nacional y por las entidades federativas y cuál sería la expectativa de mejoramiento interviniendo en alguna de las variables relevantes, destacándose el perfil de desarrollo que las entidades federativas han seguido en el contexto global y de la economía nacional.

Finalmente se puntualizan las conclusiones y recomendaciones comunes que pueden derivarse de una síntesis razonable de la información y las propuestas analizadas y los resultados obtenidos con la evaluación.

II. EL CONTEXTO DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS.

Aproximar una definición adecuada de desarrollo económico es un asunto espinoso. Las notables diferencias en cuanto a existencia y uso de recursos naturales, estructura económica, cultura, e instituciones políticas y sociales que existen en los diferentes entornos territoriales dificultan los intentos de construir un criterio único para distinguir entre regiones “desarrolladas” y subdesarrolladas”.

Aun los esfuerzos de esclarecimiento que combinan una serie de indicadores de rezago económico han demostrado ser poco satisfactorios intelectualmente, pues incluyen variables que tienen un carácter más bien descriptivo que analítico. La división del espacio en entornos territoriales más o menos desarrollados es por tanto, en alguna forma arbitraria y sólo puede alcanzarse al costo de una gran complejidad o de una burda sobre simplificación.

Sin embargo, las definiciones son necesarias para establecer reglas que sirvan de base para el debate. En este estudio, definiremos el desarrollo económico como el proceso por medio del cual se transforma una economía que va de un ingreso por habitante con una tasa de crecimiento pequeña o negativa, a una economía en la cual dicho ingreso tiene una tasa significativa de incremento auto sostenido como una característica permanente a largo plazo, conservando una asociación de equilibrio con la utilización de los recursos naturales.

Calificaremos de subdesarrollada a una sociedad en la cual el desarrollo económico es posible pero incompleto. Parece que esta definición es razonable. No nos describe un conjunto vacío, sobre todo considerando que en las economías capitalistas occidentales (desde la Revolución industrial) ha tenido lugar un aumento persistente y endógeno de la tasa de crecimiento del producto por habitante y esta tasa de crecimiento ha permanecido significativamente positiva durante un largo período de tiempo.

Al mismo tiempo, esta definición sirve para diferenciar el desarrollo económico de procesos tales como el crecimiento esporádico y el crecimiento sostenido principalmente por fuerzas exógenas.

No obstante, debe advertirse que nuestra definición de economía subdesarrollada no puede interpretarse considerando un único criterio. Por el contrario, la clasificación de una economía en la categoría de subdesarrollada debe basarse en un examen mucho más completo del comportamiento de sus relaciones económicas y socioculturales.

Sin embargo, muy probablemente sólo sobre esta amplia base podremos determinar si el desarrollo económico es 1) posible; 2) si está en proceso de realización, o 3) se ha completado en lo esencial.

Antes de proponer nuestro indicador -conformado con las interacciones que creemos son relevantes para el comportamiento económico-, es conveniente apuntar algunas de las características del escenario económico actual que le dan un carácter de urgencia al problema del desarrollo en México. Entre aquéllas, una de las principales es la gran

diferencia en el ingreso nacional real por persona que existe entre las entidades federativas. Esta disparidad es evidente en el Cuadro 2.1.

La segunda columna muestra el ingreso per cápita por habitante durante 2005, convertidos a dólares de los Estados Unidos, mediante las tasas de cambio ajustadas debido a las diferencias en el poder de compra.

De acuerdo con la clasificación del Banco Mundial las regiones que registran ingresos per cápita superiores anuales a 10,066 dólares de poder adquisitivo (PPA), forman parte del segmento de ingresos altos, esto es, doce estados entre los que destacan Distrito Federal, Nuevo León, Campeche, Coahuila y Chihuahua, estarían en esta condición.¹

En contra parte, se acercan a la clasificación de ingreso medio bajo (entre 826 y 3255 dólares PPA) Oaxaca, Chiapas, Guerrero y Tlaxcala.

Sin embargo, como veremos más adelante en 2005, casi 10 millones de personas que representan 9.7% del total de la población obtiene ingresos menores a 3,255 dólares anuales².

Los bajos niveles de ingreso por habitante en gran parte del país indican la magnitud del problema económico al que nos enfrentamos. De hecho, mientras que el diez por ciento

¹ El Banco Mundial (BM) actualizó la clasificación de desarrollo de los países en 2005; “ingreso bajo” (menos de 825 dólares per cápita anuales), “ingreso medio bajo” (de 826 a 3255), “ingreso medio alto” (entre 3256 y 10,065) e “ingreso alto” (10,066 dólares per cápita anual o más).

² Informe sobre desarrollo humano 2005, DEMyC, Universidad Autónoma Chapingo.

de la población más rica disponía en 2004 de casi 48 por ciento de los ingresos totales del país, la parte correspondiente a los cuatro deciles más pobres acumulaba sólo el siete por ciento³.

Es cierto que las comparaciones entre los ingresos por habitante de distintos estados son sólo, cuando mucho, indicadores aproximados de los niveles relativos del bienestar de la comunidad.

Las estadísticas de ingreso nacional no incluyen todas las corrientes de bienes y servicios de una comunidad. Excluyen las transacciones verificadas por medio del trueque y gran parte de la actividad económica que representa la producción elaborada y consumida en el seno de una misma familia y no toman en cuenta los servicios domésticos familiares, los servicios de los bienes de consumo duraderos, o los servicios rendidos por el capital social fijo.

Además, las comparaciones de esta naturaleza del ingreso nacional no pueden reflejar adecuadamente cualquier contribución no material de la sociedad al bienestar de su pueblo.

En segundo lugar, la inconsistencia interna de las estimaciones del ingreso nacional y las distorsiones creadas por el uso de las tasas de cambio (ajustadas, en una u otra forma, debido a las diferencias en los costos de vida relativos) introducen un considerable grado de arbitrariedad en los resultados.

³ La Desigualdad en la distribución del ingreso monetario en México, CONAPO, 2004.

Adicionalmente, el uso de las cantidades del ingreso por habitante (que constituyen promedios para toda la comunidad) tiende a ocultar las grandes diferencias en la composición de la producción y en la distribución del ingreso entre los diferentes segmentos sociales.

No obstante, a pesar de las deficiencias en las comparaciones de ingreso nacional, las diferencias entre las distintas entidades son tan significativas que incluso indicadores tan incompletos del bienestar nacional como los son los derivados de los datos generalmente disponibles del ingreso por habitante, pueden servir de guía útil con respecto al tamaño de las ganancias obtenidas y como medidas cualitativas del progreso económico.

Si bien las diferencias existentes en el ingreso nacional son considerables, es altamente probable esperar mayores desigualdades en los años futuros.

Las columnas 3 y 4 del Cuadro en cuestión, nos proveen de información acerca de las tasas de crecimiento del ingreso por habitante y del producto interno bruto total. De ahí se desprende que diversas entidades federativas están esencialmente estancadas y que incluso no pueden empezar a disminuir la brecha del ingreso sin cambios significativos en sus niveles de desigualdad interna y con el apoyo de recursos del gobierno central para impulsar proyectos de desarrollo económico alternativos.

Cuadro 2.1 Indicadores de crecimiento y desarrollo de las entidades federativas.						
	<i>Pib_{PC}</i>	TCMA <i>Pib_{PC}</i>	TCMA del Pib	Remesas familiares	% Población ocupada en agricultura	Índice de Exportación
Período	2005	1995-2005	1995-2005	2003-2007	2005	2000
Nacional	9,114	1.9	3.0		6.2	Base=100
Aguascalientes	11,059	2.8	4.8	1.7	7.1	45.3
Baja California	11,090	1.6	4.4	1.0	6.2	285.4
B. California Sur	10,778	0.6	3.5	0.1	13.1	11.6
Campeche	14,786	1.4	2.8	0.3	23.5	1.8
Coahuila	13,231	3.0	4.3	0.9	4.8	125.6
Colima	8,949	1.2	2.6	0.7	15.5	1.5
Chiapas	3,937	0.9	2.5	3.2	42.0	11.8
Chihuahua	12,884	2.7	4.1	1.5	11.2	310.0
Distrito Federal	22,143	1.7	1.9	6.6	0.5	143.1
Durango	8,487	2.7	3.2	1.6	20.9	40.9
Guanajuato	7,438	3.2	4.2	8.2	14.0	35.1
Guerrero	4,813	0.8	1.4	9.0	26.8	4.1
Hidalgo	5,531	1.9	2.9	5.0	26.8	41.9
Jalisco	8,894	1.9	3.0	3.7	9.7	21.7
México	6,938	1.6	3.2	8.8	5.4	32.9
Michoacán	5,541	2.2	2.4	12.0	21.0	41.8
Morelos	8,298	2.1	3.2	2.4	11.9	27.2
Nayarit	5,367	1.2	1.8	1.4	24.7	2.4
Nuevo León	16,429	2.6	4.2	1.3	2.7	79.9
Oaxaca	3,885	0.9	1.6	5.0	36.4	2.3
Puebla	5,970	2.4	3.8	5.9	26.8	171.1
Querétaro	10,368	2.2	4.5	1.9	9.1	67.7
Quintana Roo	12,707	0.1	4.5	0.4	7.4	2.7
San Luis Potosí	7,214	2.8	3.7	2.5	22.1	64.3
Sinaloa	7,519	1.4	2.0	1.9	24.6	34.8
Sonora	11,015	1.8	3.1	0.9	12.3	174.2
Tabasco	5,430	0.3	1.5	0.6	24.2	1.0
Tamaulipas	10,270	2.6	4.3	1.5	8.5	271.4
Tlaxcala	4,913	1.9	3.6	1.1	15.7	42.4
Veracruz	5,486	1.1	1.6	5.9	26.7	23.7
Yucatán	7,259	2.1	3.6	0.5	14.0	28.6
Zacatecas	5,827	2.5	2.7	2.6	29.1	12.8

Fuente: INEGI (columnas 2, 3, 4, 6 y 8); BANXICO (5); BNCE (7); SE (9) y DEMyC, UACH (10,11 y12).

Notas: Pesos a precios de 1993; Dólares PPA; IED Notificada al RNIE, \$US.

Continuación...Cuadro 2.1 Indicadores de crecimiento y desarrollo.					
	Valor agregado x Manufacturas	% Inversión extranjera directa	Índice de Alfabetización	Índice de servicios	Esperanza de vida años
Período	2,005	1995-2005	2,005	2,005	2,005
Nacional	19.20		0.91	0.85	75
Aguascalientes	1.95	0.50	0.96	0.89	75
Baja California	3.51	1.50	0.96	0.86	73
B. California Sur	0.14	0.80	0.96	0.86	75
Campeche	0.11	0.10	0.90	0.84	76
Coahuila	7.14	0.60	0.97	0.88	75
Colima	0.18	0.10	0.93	0.89	76
Chiapas	0.31	0.00	0.79	0.78	74
Chihuahua	4.33	1.40	0.95	0.85	72
Distrito Federal	14.23	69.10	0.97	0.89	74
Durango	1.34	0.20	0.95	0.86	76
Guanajuato	5.46	0.80	0.89	0.85	75
Guerrero	0.58	0.20	0.80	0.78	77
Hidalgo	1.76	0.10	0.87	0.84	76
Jalisco	6.86	2.30	0.94	0.87	75
México	14.58	5.30	0.95	0.87	74
Michoacán	1.74	0.10	0.87	0.84	75
Morelos	1.41	0.40	0.92	0.87	76
Nayarit	0.22	0.30	0.92	0.86	76
Nuevo León	9.35	10.00	0.97	0.89	76
Oaxaca	1.30	0.00	0.81	0.77	74
Puebla	4.32	2.00	0.87	0.82	73
Querétaro	2.89	0.90	0.92	0.86	75
Quintana Roo	0.21	0.60	0.93	0.87	76
San Luis Potosí	2.48	0.80	0.90	0.83	76
Sinaloa	0.87	0.30	0.93	0.87	76
Sonora	2.40	0.60	0.96	0.86	74
Tabasco	0.36	0.10	0.91	0.84	75
Tamaulipas	3.65	0.20	0.95	0.87	76
Tlaxcala	0.89	0.10	0.93	0.88	75
Veracruz	4.10	0.40	0.86	0.81	75
Yucatán	1.10	0.20	0.89	0.83	76
Zacatecas	0.24	0.00	0.93	0.86	76

Fuente: INEGI (columnas 2, 3, 4, 6 y 8); BANXICO (5); BNCE; SE (9) y DEMyC, UACH (10,11 y 12).

Notas: Pesos a precios de 1993; IED notificada al RNIE, \$US.

No existe información sobre las tasas de crecimiento de largo plazo por entidad federativa pero los datos disponibles sugieren que las sociedades más opulentas son las que están creciendo con mayor rapidez.

El cuadro comprende diferentes proporciones que se utilizan a menudo como indicadores del desarrollo económico. Se incluyen variables económicas tales como las remesas del extranjero (columna 5) que se relaciona con entidades expulsoras de mano de obra campesina y dedicada a los servicios, la proporción de la fuerza de trabajo que se encuentra ocupada en actividades primarias (columna 6), que muestran una correlación negativa respecto al ingreso y la tasa de especialización en exportaciones conforme al producto interno bruto (columna 7), y características económicas tales como la importancia del valor agregado por las manufacturas (columna 8), y el porcentaje de inversión extranjera (columna 9) las cuales están correlacionadas positivamente con el ingreso por habitante.

Además, se contienen en el cuadro varios rasgos socioeconómicos importantes. Es evidente que tanto el nivel de educación y la urbanización aumentan a medida que se eleva el ingreso per cápita; por lo general los bajos ingresos están asociados a tasas más altas de natalidad y mortalidad y una menor esperanza de vida (columna 12), como es el caso de Chiapas y Oaxaca que se ubican en los últimos lugares en la escala de pobreza y dentro de los rezagados en esperanza de vida, aunque hay excepciones como la del estado de Guerrero que registra una alta esperanza de vida.

Evidentemente, las relaciones examinadas no intentan pasar por perfectas. Por ejemplo, en Campeche, los mayores ingresos por habitante se registran tomando como base el desempeño de la industria petrolera, que se realiza en la plataforma continental marítima, en tanto que en Quintana Roo han logrado resultados importantes con el turismo como sustituto de la actividad manufacturera y persisten las economías por aglomeración como el Distrito Federal, el Estado de México, Nuevo León y Jalisco.

Existen otras diversas excepciones a las relaciones generales que pueden derivarse del cuadro. Algunas lógicamente pueden explicarse con facilidad en términos del funcionamiento de las sociedades en cuestión. Otras podrían requerir un examen más sutil para determinar las razones por las cuales se han rezagado del contexto general.

En cualquier caso, la existencia de tales desigualdades sugiere que en ausencia de un fundamento teórico adecuado no es factible que el análisis de datos empíricos llegue a conclusiones universales acerca de las causas y cursos del crecimiento económico.

De manera específica, los estudios de correlaciones múltiples, que constituye uno de los principales enfoques empíricos, indican cuando más, una relación de interdependencia y no ofrecen ninguna orientación con respecto a la causa o efecto y entonces sopesan el proceso de desarrollo con relaciones espurias.

Ciertamente la observación de la evidencia y el análisis empírico proporcionan regularmente una ayuda invaluable de la teoría, pero la misma abundancia de variables

que pueden influir el desarrollo económico dificulta determinar cuales de los parámetros de un entorno territorial en desarrollo son los relevantes.

Hasta aquí, se puede concluir que una consistente dirección teórica es un prerequisite esencial para descubrir perceptiblemente el fenómeno del desarrollo económico. Un adecuado modelo teórico puede admitir generalizaciones validas de una a otra coyuntura económica específica y ayudar considerablemente a la formulación de propuestas de política económica relevantes.

III. INTERROGANTES DE INVESTIGACION, OBJETIVOS E HIPOTESIS.

Nuestros principales objetivos son los de saber hasta qué punto se puede derivar una imagen más clara del desarrollo económico y después el de sugerir, si es posible, ciertas políticas razonables cuya ejecución puede contribuir a su mejoramiento.

Una manera de tratar de descubrir perceptiblemente esos elementos es formulando indicadores alternativos de medición del desarrollo y el crecimiento y confrontar su validez empírica; estos son los dos objetivos particulares propuestos en nuestra investigación.

Acorde a estos objetivos sostendré como hipótesis central que la naturaleza del desarrollo económico actual se ha visto empobrecida sustancialmente por la fragmentación conceptual y metodológica que esencialmente existe entre la economía y otras ciencias sociales y por supuesto con la ética, así como, con las ciencias de la tierra.

De esta hipótesis se desprenden conjeturas particulares, entre las que destacan dos de manera relevante; que el desenvolvimiento del desarrollo de México, se ha visto debilitado sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la visión macroeconómica convencional y el logro de la agencia o parte activa del sujeto en su interrelación con los recursos naturales y el medio ambiente.

Asimismo, que la contradicción comúnmente planteada entre límites físicos y desarrollo social debe valorarse por la intensidad menor o mayor en el uso de los recursos naturales y la afectación del medio ambiente.

Para dilucidar las interrogantes de investigación y precisar los objetivos e hipótesis particulares que se persiguen, es conveniente destacar ciertas reflexiones relacionadas con la cuestión del desarrollo, el crecimiento y el uso de indicadores de medición, para subrayar la importancia del tema y esclarecer los contenidos generales y específicos de la propuesta de investigación.

Para tal fin, primero considero brevemente la trayectoria que sigue en los años recientes la teoría del desarrollo y el crecimiento en el nivel “Macro”, que se examina con mayor detalle en el capítulo quinto, continua el tema relacionado con la evaluación del logro social mediante algún criterio de medición de los componentes que están conectados con la parte activa del sujeto (utilidad, bienestar, funcionamientos, libertad, autonomía), y posteriormente, se analiza sucintamente la evolución macroeconómica del país en los dos últimos sexenios, que a su vez, se revisa más detenidamente en el capítulo sexto, para destacar la omisión de la gestión de los recursos naturales y la sostenibilidad de la economía en el mediano plazo, así como, la separación de los resultados macroeconómicos convencionales de los logros sociales.

3.1 Desarrollo y Crecimiento.

El punto de partida para la valoración del desarrollo se origina sin duda, en la pretensión

que las sociedades han establecido siempre de mejorar su situación humana y material. Y aunque esta es su gran aspiración, la idea de que año tras año, puede y debe mejorarse la situación de todos, o de la mayoría de los integrantes es reciente.

Los precursores sociales anteriores a la revolución industrial repudiaban la carga impuesta a los trabajadores para beneficio de unos cuantos, pero no veían más allá del mejoramiento, de una sola vez, que así se lograría.

La idea de que prácticamente todos podemos prosperar continuamente en unión con el medio físico, no pudo surgir sino gracias al progreso social gradual logrado y al entendimiento de que el mismo se debía a incrementos sucesivos en la eficacia del entramado social, la división del trabajo y por ende en la productividad, así como, al grado con que se mejoran nuestros funcionamientos y capacidades.

Ahora se afirma que gracias a la tecnología moderna es posible alcanzar las condiciones de vida que prevalecen en el primer mundo, sin embargo, una gran parte de la población vive en la pobreza, ha aumentado la tasa de agotamiento de los recursos naturales y la degradación del medio ambiente y en las economías desarrolladas involuciona el tejido social. Las versiones actuales de la economía del crecimiento sobre las que se sostiene el programa económico positivo, están lejos de tener respuestas convincentes a ésta y otras cuestiones centrales sobre el desarrollo, el crecimiento y la gestión de los recursos naturales.

Los fundamentos vigentes en la teoría del crecimiento sobre la naturaleza del

subdesarrollo –como insuficiencia de capital humano, escasez de capital físico, ventajas comparativas o atraso tecnológico- son insatisfactorios y, en el mejor de los casos, incompletos.

A raíz de este reconocimiento, se ha sugerido que ciertas limitaciones pueden superarse con base en los postulados los precursores de la economía, como una reasignación permanente de recursos para el abasto de las cosas necesarias y útiles que constituyen la base del progreso económico de un nación y, que comprende una visión civil del mercado y de los recursos naturales y, que derivó a mediados del siglo XX, en una reflexión sobre el subdesarrollo, caracterizado como una situación incomprensible de salarios reducidos, exportación de materias primas, mayor inequidad y bajas tasas de rendimiento del capital.

Las aportaciones originales del enfoque clásico del desarrollo y sus posteriores refinamientos, se dieron dentro de un paradigma basado en los supuestos de rendimientos crecientes a escala, competencia imperfecta y ofertas de trabajo elásticas, que más adelante fue abandonado, sin argüir razones analíticas convincentes, por la corriente dominante de la profesión de los economistas.

Sin embargo, más allá de este paradigma quizás en el fondo, entre la visión de la teoría del desarrollo clásica y la teoría del crecimiento neoclásico y sus extensiones, se confronta la noción usual de sistema económico, que a partir de los neoclásicos ha permanecido encerrada en el universo aislado de los valores pecuniarios o de cambio, y sólo recientemente y muy lentamente se comienza abrir a los sistemas, las instituciones

y el capital humano que intervienen en la gestión del crecimiento y el desarrollo.

Así pues, aún sobre esa visión ortodoxa, la idea del devenir de la economía positiva construido sobre la imposición o dominio exclusivo de relaciones económicas instrumentales y de intereses personales, que confería al Estado la responsabilidad del éxito económico y en un segundo plano la preocupación por el bien común, se ha ido desplazando siguiendo los nuevos enfoque de regulación institucional hacia otros agentes y organizaciones y ha influido, en el rumbo de las mediciones para juzgar los cambios ocurridos en las sociedades.

Si bien estos dos campos deberían ser uno mismo no hay tal confluencia, hasta sólo recientemente, según lo destaca Jaime Ros (2004), parte de las ideas de la teoría del desarrollo formuladas con anterioridad a 1960, se han comenzado a incorporar a la teoría del crecimiento en su variante endógena.

Pero además, a esa controversia circunscrita al ámbito taxativo de la teoría económica se añadió recientemente, la manifestación de la crisis ambiental que presagia fuertes choques entre el ser humano y la naturaleza a escala global, extendiendo así, los problemas de regulación social y económica que enfrentan los países desde mediados de la década de los setentas del siglo pasado.

La producción y el desenvolvimiento social en unión con la naturaleza, se han vuelto económica y geográficamente más complejos, y se puede deteriorar la autonomía o libertades sociales básicas.

Junto con el papel que desempeñan el “capital humano”⁴ y las “instituciones, la agencia y las organizaciones”⁵, la gestión ambiental ha pasado a formar parte de la preocupación creciente de los gobiernos y organizaciones públicas de diversos países y como consecuencia de ello, su estudio se ha ido integrando a la literatura y el pensamiento económico con gran fuerza.

Con la incorporación de estas nuevas perspectivas analíticas, el actual discurso económico tiende a superar las barreras convencionales de explicación del desempeño de las economías.

Las diferencias entre países ya no sólo se explican simplemente por la tasa de crecimiento exógena de la fuerza de trabajo y del progreso técnico, sino que también, se atribuyen a los ritmos en el agotamiento de recursos naturales y la degradación del medio ambiente; el desempeño institucional que comprende la forma y modo en que los sistemas sociales perfeccionan el desarrollo⁶; la especialización económica y la integración de mercados; la relevancia del capital social y humano y; a las variantes y combinaciones entre ellas.

Sin embargo, lo que continua en discusión es sí, para resolver las nuevas problemáticas,

⁴ Para René Millán y Sara Gordon (2004), el capital humano hace referencia a propiedades o atributos inherentes a las personas y el social alude a los vínculos entre individuos para la organización.

⁵ Para Douglass C. North (2006) las instituciones son las reglas formales e informales que definen y limitan el conjunto de elecciones de individuos y organizaciones.

⁶ Los economistas incorporan el concepto “externalidades pecuniarias” para referirse a las fuerzas que contrarrestan la disminución del producto marginal del capital, que comprenden las instituciones, los mercados integrados y el capital social y humano.

el razonamiento económico ha de seguir girando sólo en torno al núcleo de valores mercantiles o por el contrario, de cierto modo, debe desplazar su centro de atención hacia los atributos primarios del ser humano, y el universo fisco e institucional que lo envuelven.

Estas nuevas explicaciones, como se ha destacado comprenden una vuelta atrás, si bien parcial, a las concepciones de la fisiocracia y el marxismo, respecto al tema del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente⁷ y a la sostenida por los economistas clásicos, particularmente en la riqueza de las naciones por Adam Smith (1976 [1776])⁸, que incorpora el examen del capital humano y social, la geografía económica y el desempeño institucional.

Ahora se reconoce que el énfasis asignado a la expansión del capital humano debe integrar explícitamente la ampliación de las capacidades de la población para realizar actividades elegidas –libremente, aunque con limitaciones graduales -y valoradas como parte de un proceso de elección social⁹.

Las ciencias físico-naturales, en paralelo, se han visto asediadas por las demandas de predicciones respecto a los desequilibrios generados por las actividades humanas, para

⁷ J. M .Naredo (1987) “La economía en evolución: Historia y perspectiva de las categorías básicas del pensamiento económico”, Madrid, Siglo XXI, y J. O’ Connor (2001) “Causas naturales”, México, Siglo XXI.

⁸ El año entre corchetes indica la fecha de la primera edición.

⁹ Karen Horney señalaba en 1937, que las expectativas de libertad irrestricta se han elevado tanto que ya no son compatibles con la multitud de restricciones y responsabilidades que nos afectan a todos. Tomado de Daly y Cobb (1993) de una cita de Henderson Hazel (1978), p.25.

integrar una visión global más inteligible lo que realmente constituye la supuesta vaguedad del medio ambiente.

A su vez, la noción de sistema económico se ha abierto para incorporar nuevos enfoques a la concepción del crecimiento y el desarrollo, extendiendo los fundamentos de la teoría económica convencional.

Sin duda, la mejor comprensión del proceso ha estimulado la demanda de nuevos enfoques y perspectivas y con ello se ha acelerado el interés por esclarecer más comprensiblemente los fines y las motivaciones humanos.

3.2 Libertades y logro social.

Si la trayectoria seguida para la construcción de la infraestructura conceptual macroeconómica del desarrollo, influyó en las intervenciones en desarrollo, las revisiones e interpretaciones de la medición de la eficacia instrumental de algunos tipos de autonomía -entendida como oportunidades que tienen los individuos y las sociedades para mejorar- también lo hacen en forma no menos importante, y pueden ser una poderosa herramienta estratégica, respecto a la cuestión fundamental de cuál es la mejor manera de evaluar las ventajas individuales para generar rendimientos crecientes dentro de una serie de valores compartidos por la sociedad que impulsen el desarrollo.

Así, en el discurso económico el estatus cardinalista fue reemplazado por el ordinalista y se pasa de la utilidad como magnitud mensurable individual a la de un orden de

preferencias según el criterio de Pareto, para quien un estado social es óptimo cuando ha llegado a una situación en la que es imposible aumentar el bienestar de alguien sin afectar el de otros Pareto (1991 [1906]).

En el enfoque utilitarista la evaluación comprende tres dimensiones o requisitos: los actos deben juzgarse según las consecuencias que provocan; el bienestar se guía por las utilidades del acto y; el orden de preferencias requiere que las utilidades puedan sumarse para llegar a un mérito agregado, sin considerar como se distribuyen.

En 1936 Roy Harrod introducirá la distinción entre utilitarismo del acto y utilitarismo de la regla para enfatizar la decisión según los valores en controversia.

Más tarde John Harsanyi sugiere la distinción entre preferencias generalizadas y personales. La noción de preferencias generalizadas se basa en que un sujeto asigna índices de utilidad a ciertas opciones asumiendo el punto de vista de un individuo genérico.

Sin embargo, como lo señalan Bruni y Zamagni (2007) aunque se pretende que el utilitarismo sea neutral respecto a los juicios de valor, su nuevo ordenamiento vinculado con el neo-positivismo lógico, condujo a un resultado paradójico. Las preferencias no son sólo el producto de las necesidades biológicas, sino también del proceso de socialización a través del cual los individuos son reconocidos por el ambiente del cual forman parte; por tanto, si se prescribe procurar la máxima satisfacción de preferencias dadas de individuos que viven en un cierto contexto social, contribuye a reforzar la

estructura que las ha determinado; se trata pues, de una teoría distorsionada en sentido “conservador”, y por consiguiente no neutral.

Aunque dentro del sistema ético del utilitarismo se han producido ciertos avances morales, ha terminado por suprimir del lenguaje económico conceptos como virtudes cívicas, prudencia, reciprocidad, bien común, que son vistos hasta con suspicacia e inconsistencia.

A diferencia de la teoría utilitarista el pensamiento libertario surgido a inicios de los setentas del siglo pasado con el trabajo de John Rawls (2006[1971]), no le interesa directamente ni la felicidad ni la satisfacción de los deseos, sino las capacidades cívicas, y ciertas clases de libertades y derechos.

El alcance de la teoría de la justicia exige el cumplimiento de ciertas reglas de libertad y propiedad y evalúa la situación basándose en información sobre ese cumplimiento.

La prioridad de la libertad en los escritos de Rawls, consiste en una serie de derechos prioritarios, esencialmente de algunas libertades personales, incluidos algunos derechos políticos y humanos, aun sobre las necesidades económicas vitales.

Este último aspecto, ha sido criticado por Amartya Sen (2000), para quien la cuestión fundamental no es la prioridad absoluta de libertad, sino que la libertad de una persona debe tener exactamente la misma importancia (*no más*) que otro tipo de ventajas personales, por ejemplo, los ingresos, las utilidades, el acceso a servicios, etc.

La versión más ortodoxa del pensamiento libertario se encuentra en Robert Nozick, para quien si se quiere preservar la libertad no se puede sostener ningún modelo de distribución y piensa que cualquier modelo que se imponga es injusto; para Nozick, los “derechos económicos” que tienen los individuos mediante el ejercicio de estos derechos no pueden quedar oscurecidos por sus resultados, por muy aterradores que sean éstos Dieterlen, Paulette (1996).

Frente a estas posturas Amartya Sen, recurre a las nociones de “funcionamiento” y de “capacidades”, para construir una noción de libertad positiva, porque son componentes que están conectados con la parte activa del sujeto.

Amartya Sen (2000), defiende la idea de que en muchas evaluaciones el “espacio” “correcto no es ni el de las utilidades como sostienen los partidarios del enfoque del bienestar ni el de los bienes primarios (libertades básicas de pensamiento, asociación, integridad y movimiento de la persona y libertades políticas, entre otras) como exige Rawls, sino el de las libertades fundamentales –las capacidades- para elegir la vida que tenemos razones para valorar.

Algunas capacidades son mas difíciles de medir que otras, y los intentos de incorporarlas en un indicador pueden ocultar a veces más de lo que revelan, así por ejemplo, los niveles de ingreso introduciendo algunas correcciones para tener en cuenta las diferencias de precios, así como las diferencias entre las circunstancias de los individuos, de los grupos y de las decisiones políticas, pueden ser con bastante frecuencia un útil punto de partida en las evaluaciones practicas.

Otra gran vertiente de análisis inseparable del crecimiento y el desarrollo y la calidad de vida, tiene que ver con el reconocimiento de la relación del ser humano con la naturaleza. Relación que tiene sus raíces en la crítica naturalista a la destrucción infringida a la naturaleza desde inicios de la revolución industrial y en la crítica social construida contra los efectos sociales negativos de la industrialización y la colonización impregnada por la idea de progreso con base en una amplia transformación social

Evidentemente la aplicación de estos nuevos enfoques tiene su origen en la necesidad de estudiar la valoración en forma implícita o explícita de las oportunidades que tienen los individuos y las sociedades para vivir bien y de los factores causales que influyen en ellas

Ahora bien, si el criterio esencial de nuestros juicios para la valoración del desarrollo y apoyo fundamental para la especulación teórica en las tareas científicas ha sido la investigación económica cuantitativa, en tanto se pueda, ésta debe extenderse hacia otros sistemas de razonamiento como el desarrollo humano y la gestión del mundo físico, relativizándose la noción usual de sistema económico y con ello ensanchar los criterios de valoración hacia otras dimensiones del desarrollo.

La teoría surge de las irregularidades empíricas y al mismo tiempo, debe elaborarse para hacer frente a la prueba de su conformidad con la experiencia y la experimentación. Y sólo la teoría comprobada puede llevar a la convicción, y así, puede proporcionar bases sólidas sobre las cuales debe establecerse la política apropiada.

Pero no es suficiente ese reconocimiento. La elección entre distintas políticas públicas siempre requiere ponderar alternativas. Y a su vez, la ponderación de alternativas implica determinar un cierto nivel de balance neto entre fuerzas que operan en direcciones opuestas, que requieren además, la comprensión compartida de los problemas y de las soluciones. Debe estimarse la intensidad de dichas fuerzas, así como la magnitud y el desarrollo en el tiempo de sus efectos directos e indirectos.

Hace unos cuanto años no encontramos nada extraño en la estratificación de las personas y las naciones que resulta de la aplicación del *Pibpc* (Pib per cápita), por más imperfecta que sea la estimación. De hecho conforme a la tasa de crecimiento del *Pibpc* en los últimos cincuenta años en los países desarrollados y algunos emergentes, era previsible una metamorfosis de la vida en el transcurso de una generación. No ha sido tal, la inequidad persiste y la tasa de degradación del medio ambiente ha aumentado.

Denominamos emergentes a los entornos comunitarios que se encuentran en los estratos inferiores y los consideramos necesitados de estímulo y ayuda. Del mismo modo, llamamos avanzados a los que se encuentran en las capas superiores, aunque sabemos que es inadecuado elogiar del todo su nivel de vida habitual porque se encuentra mal estructurada y distorsionada, al conducirse casi sólo en función de lo que aparezca en el mercado.

Tal clasificación continua siendo un terreno común para estudiosos y líderes de opinión de los países, sin embargo, los acontecimientos recientes a escala mundial y regional en los ámbitos medio ambiental, humano, económico y social, enfatizan la controversia

sobre las fuerzas que actualmente guían el comportamiento humano y motivan a reflexionar sobre los contenidos del desarrollo y sus modos de medición.

El alcance de estas cuestiones no se reduce a la fundamentación teórica del desarrollo, sino que sus connotaciones prácticas se han plasmado en el terreno de la política estatal. La medición del progreso o retroceso en las condiciones de vida de los habitantes del país utilizando el *Pibpc*, se han realizado desde 1938¹⁰.

Esta medición se ha complementado con las estimaciones de la pobreza iniciadas por la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COMPLAMAR) en 1981, el índice de marginación (IM) desarrollado por el Consejo Nacional de Población (CONAPO), el índice de bienestar (IB) propuesto por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en 1994, el índice de masas carenciales (IMC) regulado en la Ley de Coordinación Fiscal en vigor a partir del 1º de enero de 1980 y que desde 1996 responsabiliza a la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) de su estimación, los índices de pobreza (IP) recientemente formulados por el Comité Técnico de Medición de la Pobreza que coordina la SEDESOL y empleando el índice de desarrollo humano (*idh*), se ha venido realizando desde 1995 a nivel estatal y municipal.

Del mismo modo, las cuentas económicas y ecológicas de México, se inician en 1985 y a decir del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), es una

¹⁰ Emilio Alanís Patiño realizó, el primer cálculo relacionado con la contabilidad nacional, que apareció publicado en México en cifras, 1938, con el título de “Riqueza y renta”. A Josué Sáenz, por su parte, le correspondió hacer los primeros cálculos del producto interno bruto (PIB).

cuenta satélite dedicada al ambiente y elaborada como una extensión del Sistema de Contabilidad Económica Nacional, y se propone integrar y vincular las estadísticas económicas y ambientales (2006)¹¹.

Si bien la aplicación de todos estos indicadores da cuenta de ciertos aspectos del desarrollo económico social del país, ha quedado pendiente la integración de la gestión de los recursos naturales en su interrelación social y económica más allá del alto nivel de agregación de las cuentas macroeconómicas. Si bien se ha concluido el inventario nacional de emisiones, se ha postergado la integración a nivel local de alguna valoración económica.

3.3. Macroeconomía del crecimiento sostenido.

Aunque ha habido cambios tanto en la visión macro de la teoría del desarrollo y el crecimiento económico, como en las nociones de valoración específicas a la parte activa del sujeto, la visión macroeconómica del desarrollo, sigue siendo muy convencional y no incorpora ninguna clase de valoración relacionada con la gestión del mundo físico y subordina a los resultados macroeconómicos el desarrollo humano y social.

La versión predominante es la sustentada en la liberación comercial y la orientación de la economía hacia los mercados externos, la apertura del sistema financiero y la inversión extranjera, la desregulación económica, la contracción de ámbitos de

¹¹ El Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México (SCEEM) se ha elaborado desde 1985 y hasta 2004. La serie 1985-1990 fue la prueba piloto (INEGI, 2005).

competencia del Estado, la privatización de empresas públicas y la disciplina fiscal y monetaria, como medidas relevantes.

A la luz de los resultados alcanzados, las diversas posturas heterodoxas se han encargado de criticar, las más de las veces con razón la agenda de reformas estructurales. Sin embargo, aún en estas posturas se omite tan siquiera una reflexión respecto al crecimiento sostenible, cuando tal objetivo renueva la pretensión originaria de los economistas franceses del siglo XVIII, de acrecentar la producción de riquezas renacientes o renovables, sin deteriorar los bienes “fondo”, postulado que para J.M. Naredo (1993), dio origen a la noción de producto neto o renta.

Ciertamente con la estrategia económica seguida en los últimos dos sexenios se lograron los equilibrios macroeconómicos pero a costa de magros resultados en la producción y el empleo, en el deterioro y la fragmentación de las cadenas productivas y en el aumento en la tasa de agotamiento de los recursos naturales y degradación del medio ambiente.

Los resultados muestran que si bien se logró reducir la inflación medida por la tasa media anual de variación del índice nacional de precios al consumidor (INPC) y las tasas de interés representativas de valores gubernamentales como la de los Certificados de la Tesorería de la Federación (cetes) a un solo dígito, (Cuadro 6.2, columnas 11 y 12) y equilibrar las finanzas públicas, la tasa de cambio media anual (TCMA) del Pib entre 1995-2006 de 3.7% por año, es inferior 1.6 veces a la obtenida en el período de industrialización dirigida por el Estado: 6.1 % por año entre 1935 y 1980 (Cuadro 6.1, columna 2).

La tasa de empleo medida por la proporción entre los trabajadores permanentes afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en relación con la Población económicamente activa (PEA) creció entre 1995-2006 sólo 0.7 por ciento; aumenta con Zedillo 2.9% y disminuye 0.8 con la administración Fox (Cuadro 6.3, columnas 5 y 6). La tasa de desocupación de la PEA entre una y otra administración fue 5 y 3.4 por ciento respectivamente, aunque esta diferencia se neutraliza considerando que TCMA de ésta fue 2.4 y 1.9 por ciento respectivamente, lo que revela la magnitud del problema de continuar con estas políticas.

Las actividades más dinámicas ligadas al comercio exterior han funcionado como “enclaves” de redes globalizadas de producción, es decir, participan activamente en las transacciones internacionales, pero bastante menos en la generación de valor agregado interno, lo que a su vez también repercute en la productividad.

El impacto del deterioro ambiental en el Pib según las estimaciones de INEGI, han descendido de 11.81 por ciento en 1995 a 10.06% en 2005; esto es, el monto de las erogaciones que la sociedad en conjunto tendría que efectuar para remediar y/o prevenir el daño al medio ambiente como resultado de las actividades propias del ser humano, como producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Sin embargo, de persistir las condiciones actuales, es necesario destinar la totalidad del Pib del país en 2005, para resarcir al medio ambiente por el daño generado por la sociedad en su conjunto entre 1995-2005.

De igual modo, la inequidad en la distribución del ingreso corriente monetario de las familias, según las cifras del Departamento de Estadística, Matemática y Computo (DEMyC), de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH)¹², aumentó entre 1995-2005 en 1.8 por ciento, al pasar de 0.432 a 0.440 respectivamente.

A su vez, como parte de las estrategias de fortalecimiento de las funciones y capacidades de las personas, se han puesto en operación programas de focalización del gasto y de transferencias compensadas, para mejorar los índices de desarrollo humano (*idh*), con resultados contrastantes.

Los informe del desarrollo humano formulados por el DEMyC de la UACH, indican que el *idh* llegó a (0.7702) en 1995, aumenta a (0.7925) en 2000 y para 2005 solamente crece en 1.97 por ciento para llegar a (0.7990); siguiendo la metodología del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la dimensión básicas que mayor impulso tuvo fue educación, seguida de salud y en tercer sitio quedo el ingreso per cápita *InPibp* que incluso descendió entre 2000 y 2005, al pasar de (0.75229) a (0.75101).

También, como era de esperarse, al aplicar nuestra propuesta perfeccionando la dimensión ingreso el *idhs* se ajusta a la baja, llegando en 1995 a (0.72992), en 2000 es (0.75567) y para 2005 a (0.76463) lo que representa 4.74 por ciento menor al *idh*.

De acuerdo con esta perspectiva es esencial para la sociedad mexicana, entender y

¹² CONAPO señala que el coeficiente de Gini, se situaba en 1950 en 0.520 y creció hasta alcanzar 0.606 en 1963. Esta tendencia se modificó posteriormente y pasó a 0.586 en 1968 y 0.518 en 1977. Con la apertura comercial llega a 0.495 en 1984 y 10 años después se ubica en 0.550.

mejorar sus capacidades y su entorno, promoviendo el uso racional y sostenible de los recursos naturales, regular la degradación del medio ambiente, así como impulsar el desarrollo humano, través de análisis e indicadores rigurosos de su proceso de desarrollo.

La globalización, en el sentido más amplio del termino, se considera el factor más poderoso de progreso en el momento actual, sin embargo, es evidente que la diversidad de las estrategia de desarrollo y de inserción a los procesos globales no ha sido y no tiene por que ser homogénea para los todos los países.

La estrategia de México debe definir con claridad el rumbo que deberá tomar el país en los próximos años para avanzar en la construcción de una realidad más justa y equitativa considerando entre otros muchos aspectos, el impulso mercado interno; la mejoría en las condiciones de vida y la equidad en el ingreso; el apoyo riguroso a la formación de recursos humanos, la ciencia y la tecnología; la defensa de nuestros recursos naturales; la integración de cadenas productivas y la diversificación del comercio exterior.

Así pues, parte de la problemática a considerar para la definición de los rumbos del desarrollo tiene que ver con la nueva perspectiva analítica teórica y de la experiencia en el nivel macro, en el plano de la parte activa del sujeto y la visión macroeconómica sostenible, respecto de la cual se desprende una amplia gama de interrogantes útiles para aprehender y explicar las tendencias y relaciones existentes entre las condiciones económicas, sociales y la afectación del medio físico en el país y sus comunidades.

Sin embargo, entre las que emergen y hacen explícita la pretensión de aprehender algún conocimiento que resulte del marco analítico de base en que se apoyan las posibles respuestas, destacan las siguientes:

3.4. Interrogantes de Investigación.

Si el patrón de desarrollo seguido muestra que no basta con lograr los equilibrios macroeconómicos y que deben superarse los límites del programa económico convencional de restricciones a la autonomía o libertad de oportunidades ¿Cómo integrar el logro de las actividades económicas, el producto generado y la afectación del medio ambiente con el logro de la agencia o parte activa del sujeto en los últimos años?

¿Cuáles son las principales fuerzas en la promoción o inhibición del crecimiento económico? y ¿Cómo aproximar las desigualdades regionales o sectoriales de un país cuyos promedios nacionales esconden más de lo que muestran, considerando las funciones y capacidades y la gestión de los recursos naturales?

¿Es factible sólo con base en una política de orientación de mercado, auxiliar la construcción de un desarrollo equitativo, eficiente y sostenible, que tome en cuenta el uso racional de los recursos para lograr que los beneficios sean mayores que los costos, o son necesarias sinergias institucionales que complementen una estrategia general que incluya al Estado, los agentes sociales y las instituciones?

De acuerdo a las pautas de crecimiento, y desarrollo económico vigentes, se enfrenta el dilema de alcanzar tres objetivos aparentemente excluyentes: la formación de recursos (eficiencia); la equidad y la producción sustentable. ¿Es posible construir estrategias concatenadas que armonicen la ampliación de las capacidades de las personas con el desafío de crecer económicamente en asociación con la naturaleza en forma sostenible en el contexto de la globalización?

¿Cómo se puede valorar en forma alternativa el proceso de desarrollo seguido por México y las entidades federativas en los años recientes que nos permita sacar provecho de sus experiencias pasadas y de los que puede sobrevenir en el futuro?

3.5. Objetivos.

Las interrelaciones que se desprenden de la información examinada en el Capítulo segundo y en los apartados 3.1 a 3.3 del presente Capítulo, sugieren, que se requiere integrar un indicador de carácter societal alternativo al que se realiza con el economista *Pibpc*, que ayude a superar la dicotomía entre lo económico y lo social en asociación con la naturaleza, y contribuir en algún modo a la eliminación sistémica de las fallas sociales.

También se destaca que el análisis debiera integrarse mediante un enfoque más comprehensivo del proceso de desarrollo y por lo tanto, que el índice a integrar y aplicar sea un ejercicio de énfasis que identifica dos dimensiones básicas del proceso de desarrollo: la dimensión hombre-naturaleza, esto es la habilidad humana para obtener lo

que necesita de la naturaleza y la dimensión hombre-hombre, que asocia al desarrollo la forma como se distribuye el producto entre quienes participan en la producción, de acuerdo con las reglas institucionales y a las formas de organización social.

Siguiendo este enfoque las dimensiones hombre-naturaleza y hombre- hombre, se articulan con el bienestar individual y social o desarrollo humano, que es a fin de cuentas el objetivo final del desarrollo.

Con tal propósito nos proponemos alcanzar los siguientes objetivos particulares:

3.5.1. Objetivos Generales

- 1) Construir un indicador que vincule en los entornos territoriales la interacción sistémica existente entre la producción de bienes fondo, la formación de recursos y la distribución del ingreso.
- 2) Emplear el indicador para esbozar las características y tendencias económicas relevantes seguidas en el país, durante 1995 y 2005, con énfasis en sus manifestaciones espaciales, de gestión de recursos naturales y de capacidades.

3.5.2. Objetivos Específicos.

- 1) Estimar el *idhs* por entidad federativa, con información del año 1995, 2000 y 2005, considerando tres magnitudes o componentes: Salud; Educación; e ingreso

ajustado por los factores sustentabilidad, población adulto equivalente, horas hombre dedicadas a la generación del ingreso y el coeficiente de distribución del ingreso de Gini.

- 2) Formular una tipología de entidades considerando su grado de desarrollo, el perfil sectorial y la sustentabilidad.
- 3) Construir un escalar sintético de las magnitudes consideradas en el *igdp*, para identificar el orden que cada factor tiene en el grado de desarrollo y consecuentemente en el *idhs* por entidad federativa.

3.6. Hipótesis.

Las interrogantes planteadas requieren ser respondidas siguiendo un análisis objetivo sustentado teórica y empíricamente, lo que implica formular una revisión de los avances conceptuales en la teoría del desarrollo y el crecimiento, la trayectoria conceptual y analítica seguida por la gestión de los recursos naturales y el desarrollo humano. A partir de esta revisión conceptual, se construye el *idhs*, y se procesan y elaboran las estimaciones a escala nacional y estatal de cada una de las dimensiones que integran el *gdp*, para demostrar las hipótesis siguientes:

- 1) Que el desenvolvimiento de la economía mexicana se ha visto debilitado sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la visión macroeconómica

convencional y el logro de la agencia o parte activa del sujeto en su interrelación con los recursos naturales y el medio ambiente.

2) La contradicción comúnmente planteada entre límites físicos y desarrollo social debe valorarse por la intensidad menor o mayor en el uso de los recursos naturales y la afectación del medio ambiente.

3) Con la construcción del *idhs* y su correlato el *gdp*, se integra la medición a la evaluación y es factible identificar para el periodo en estudio las condiciones estructurales relevantes del desarrollo de ciertos entornos territoriales.

4) Se considera que las diferencias existentes en el grado de desarrollo potencial o sustentable en los diferentes entornos territoriales, producto de los valores que presentan sus indicadores económicos, sociales, de capacidades sociales y ecológicas, y de la influencia del ámbito institucional y su interrelación con la nueva naturaleza de la globalización, no determinan de manera unívoca la mejoría en el desarrollo sostenible.

Los factores instrumentales que determinan el indicador grado de desarrollo potencial siguen un orden: La distribución del ingreso; la productividad; la sustentabilidad; las capacidades y; la estructura poblacional.

IV. METODOLOGIA.

La construcción de indicadores que reflejen el desarrollo económico y social ha sido una preocupación permanente en las disciplinas sociales. Entre los indicadores pioneros se encuentran los comprendidos en las cuentas nacionales del producto, los cuales desde su aparición hasta nuestros días, han ocupado un lugar preponderante para apoyar la toma de decisiones de políticas públicas.

Las primeras medidas reconocidas y aceptables de tales indicadores fueron estimadas durante la primera mitad del siglo XX por Simón Kuznets y el equipo de Arthur Burns y Wesley Mitchell, según lo han documentado Abel and Bernanke (1992), sin embargo, muy pronto surgieron críticas al Pib como medida del desarrollo en los diferentes países. La fuente principal de estas críticas fue un reporte de Naciones Unidas en 1954, en el cual se hacían recomendaciones específicas contra el uso de este indicador como medida de estándares de vida.

Estas críticas fueron seguidas por una considerable cantidad de literatura durante los 1970's enfocada a la construcción de indicadores para medir el desarrollo. Como resultantes de estos intentos surge la construcción del *idh* para los países que el PNUD ha venido reportando desde 1990 y el Manual de Sistemas de Contabilidad Económica Ambiental integrada (SEEA), elaborado por las naciones unidas en 1993, para registrar las afectaciones al medio ambiente, mediciones que se ha venido modificando desde entonces en forma subsecuentemente.

La importancia de los indicadores de bienestar, crecimiento, desarrollo y sustentabilidad, se ha hecho patente en diversos foros internacionales como la Conferencia Mundial sobre el Medio Humano de Estocolmo, Suecia en 1972 (ONU 1972) y en fechas recientes de manera muy relevante, en la agenda de las Naciones Unidas al establecer el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) que reconoce que estos indicadores se diseñan para proporcionar bases sólidas a la toma de decisiones en todos los niveles y contribuir a autor regular la sustentabilidad de los sistemas de desarrollo económico sociales, integrados en forma armónica con el medio ambiente.

Para el INEGI (2002), los indicadores por naturaleza expresan en el entorno específico en que se aplican, cierto nivel y magnitud, de las interrelaciones entre el desarrollo socioeconómico y los fenómenos económico - ambientales, y constituyen un punto de referencia para la evaluación del bienestar y la sustentabilidad de un país o región en particular. La utilidad de los indicadores es de mayor relevancia, cuando se correlacionan con las metas que forman parte de las políticas de desarrollo nacional.

La pertinencia de diseñar metodologías encaminadas a la formulación de indicadores de desarrollo ha sido apoyada por Amartya Sen (1971), quien considera que las bases de una nueva economía del bienestar, consisten en valorar objetivamente el efecto directo que tienen las políticas económicas y sociales, sobre el bienestar humano y el medio ambiente.

En el campo ambiental, Peskin (1976) propuso tratar los servicios de capital natural como si fuesen comercializados a través del mercado y Repetto et al. (1989) intentó

reestimar parcialmente las cuentas nacionales incluyendo la depreciación neta de los recursos naturales como elemento de corrección.

El antecedente principal de la actual economía ecológica que vincula las leyes de la entropía y el proceso económico, es el formulado por el economista rumano Nicholas Georgescu-Roegen (1971), al que le sigue la reestructuración plantada por Daly E y Cobb (1993) que proponen reorientar la economía hacia la comunidad, el ambiente y su futuro sostenible.

Adriaanse A. (1993) cree que los indicadores ambientales son una herramienta para agregar y simplificar información de naturaleza disímil de una manera útil y ventajosa. Esto es, un indicador de bienestar, desarrollo y sustentabilidad, es un número que contiene una cualidad que pone de manifiesto el estado o condición de un proceso o fenómeno dado, en relación con el proceso o fenómeno en medición.

Igualmente, la sustentabilidad es apoyada por Muller (1996) quien considera que la preeminencia de ciertos sistemas o variables, puede determinarse por medio de indicadores que describan el estado de sus diversos componentes.

Azqueta y Delacámara (2004) por su parte, destacan las limitaciones de la contabilidad ambiental y sus posibles extensiones en relación con el cálculo de indicadores de bienestar. Estos indicadores, de manera deseable, deben favorecer la comparación entre diversas alternativas. Es decir, cumplir con la función de evaluar el bienestar, el desarrollo y la sustentabilidad entre las diferentes opciones en evaluación.

Así, se formula un índice de desarrollo humano sustentable (*idhs*) como una aportación orientada a la evaluación, en un entorno comparativo de tipo transversal, del proceso de desarrollo de las entidades federativas, incorporando variables o magnitudes comunes que influyan en su conformación económica, humana y medio ambiental.

Consideramos que la metodología que se propone, permite identificar aquellos aspectos sobre los cuales es deseable incidir para mejorar las condiciones de bienestar y sostenibilidad de las entidades federativas, mediante la generación de indicadores numéricos.

El *idhs* ubica la posición de una determinada entidad federativa en relación con los otras y con respecto a las magnitudes y componentes que lo integran, es decir, permite mediante su aplicación operacional, la generación de un indicador para la atención de ciertos aspectos económicos, sociales y de sustentabilidad con base en la asignación de recursos y las recomendaciones de política.

El análisis se realiza con base en la información que publica el INEGI, se recurre a la información proporcionada por otras fuentes oficiales como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural y Pesca (SAGARPA), Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAP), Banco de México (BANXICO), el Instituto Nacional de Ecología (INE), el Instituto de Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), entre otras y a la base de datos e información producida por el DEMyC de la Universidad Autónoma Chapingo.

El proceso de análisis de los diferentes ámbitos de la investigación, se sustenta por una parte, en el contexto de la teoría económica neoclásica, en lo referente a la medición del desarrollo en términos del mercado, y de las recomendaciones de política pública y acciones de la sociedad tendientes a fomentar la creación de los mercados, establecer incentivos económicos y definir las estructuras de regulación del medio ambiente.

Lo que implica, realizar una revisión documental en libros y artículos científicos sobre el tema, para efecto de conocer los antecedentes en las ideas y propuestas de medición del progreso, el crecimiento y el desarrollo de los individuos en términos globales.

El método aplicado es el de la economía normativa, que construye su cuerpo teórico metodológico, a partir de la búsqueda de lo que debe ser. Al mismo tiempo, también se recurre al método positivo, por lo que se presentará una descripción sucinta de la situación actual del desarrollo.

Para la integración específica del *idhs* se construye una base de datos con la información que emite el INEGI, se recurre a diversas fuentes oficiales, así mismo, se utiliza la información producida por el DEMyC, los análisis propuestos por Desai, A Sen, y J. Boltvinik (1998) para la construcción de indicadores alternativos, en particular el referente a la construcción del índice de progreso social (*ips*) y los planteados por el PNUD para la construcción del (*idh*).

La metodología para la construcción del *idhs*, se corresponde con la formulada por el PNUD que circunscribe en forma global la medición del desarrollo humano a tres dimensiones esenciales; Salud, educación e ingreso.

Sin embargo, se perfecciona integrando un indicador que hemos denominado grado de desarrollo potencial (*gdp*), y su transformación en índice (*igdp*), con los indicadores satélite de sustentabilidad incorporados en el Producto Interno Neto Ecológico (PINE), esto es, el agotamiento de recursos naturales y la degradación del medio ambiente y con el ajuste al componente ingreso conforme a la propuesta presentada por Desai, A. Sen y J. Boltvinik (1998) del grado de desarrollo (*GD*) y; para determinar la importancia específica que cada uno de los factores del *gdp* tiene en cada entidad federativa, se construye un escalar de comparación de la evolución de sus magnitudes.

El *gdp* transformado en índice según la propuesta formulada por Sen, que adelante se especifica, se lo sustituye en el *idh* en la dimensión ingreso per cápita, para obtener el índice que denominamos de desarrollo humano sustentable (*idhs*).

De acuerdo con lo anterior, se procede conforme a lo siguiente:

- 1) Primera fase: determinación de los costos totales por agotamiento de recursos naturales y degradación del medio ambiente (CTADA).

- a) Se obtienen los CTADA por entidad federativa.

El Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México (SCEEM) es una cuenta integral del medio ambiente elaborada como una extensión del SCN, con la intención de ampliar a detalle estadísticas económicas y ambientales integradas, que proporcionen información sobre el agotamiento de los recursos naturales y la degradación del medio ambiente, y así obtener el Producto Interno Neto Ecológico (PINE).

El PINE se obtiene al deducir del Producto Interno Bruto (Pib) dos tipos de costos: el consumo de capital fijo (CCF) y los costos imputados por los usos ambientales, donde estos últimos incluyen aquellos causados por el agotamiento de los recursos naturales (*Ago*) y por la degradación ambiental (*Deg*) ; constituyendo un indicador más comprensivo del progreso técnico, que se integra con una perspectiva de desarrollo sostenible y sustentable para perfeccionarse, al tomar en consideración los recursos naturales y el medio ambiente. Los resultados son expresados tanto en unidades físicas como en unidades monetarias (miles de pesos a precios corrientes de cada año).

Conviene aclarar que son muy escasas las cuantificaciones de los CTADA para un territorio menor al del país, por lo tanto, las estimaciones a nivel entidad federativa deben considerarse como un cálculo preliminar sujeto a revisión, debido a que las variables comprendidas en la estimación están sujetas a la disponibilidad de información básica y derivada, así como a los métodos de cálculo específicos. Sin embargo, aún con ello, la investigación en sí misma un importante aporte a la estadística nacional y regional, además de presentarse como un estudio que permite ampliar la base metodológica para investigaciones posteriores.

a.1) Agotamiento de recursos (*Ago*).

Dentro de este concepto se comprenden los impactos cuantitativos en los recursos por agotamiento del petróleo; el volumen de los recursos forestales, tanto por cambios en la utilización económica directa como por otras acumulaciones, como sería la deforestación y; el agotamiento de agua subterránea.

a.2) Degradación del medio físico (*Deg*).

El deterioro y degradación del entorno físico se produce en tres dimensiones básicas: tierra, agua y aire.

En la tierra por la erosión del suelo y la contaminación con residuos sólidos; en el agua se cuantifica la contaminación de mantos freáticos y corrientes y, el impacto en la atmosfera, se genera por Oxido de Nitrógeno (NO_x), Oxido de Azufre (SO_x), Compuestos Orgánicos Volátiles (COV), Monóxido de Carbono (CO), Partículas Suspendedas inhalables (PM_{10}) y finas ($\text{PM}_{2.5}$). Ha quedado pendiente, aunque reviste gran importancia la degradación producida por Amoniacó (NH_3) generado por las actividades ganaderas.

a.3) Divisiones y ramas de actividad, mediante las que se cuantifican los CTADA.

Las divisiones de actividad económica y en su caso sus correspondientes ramas en torno a las cuales se cuantifican los CTADA son: Agropecuaria (agrícola, pecuaria y forestal); Minería (Extracción de petróleo crudo y gas natural y resto de la minería); Industria Manufacturera; Construcción; Electricidad, gas y agua; Comercio; transportes; Otros servicios; Administración Pública y Hogares.

Estas divisiones y ramas integran el sistema de cuentas de bienes y servicios, del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) que se corresponden con el SCEEM, para los años 1993-1999 y 1999-2004.

a.4) Agotamiento de recursos por división o rama de actividad.

En el agotamiento de petróleo únicamente interviene la rama de producción correspondiente.

En el agotamiento de recursos forestales por usos económicos directos participan la ganadería (agostadero y pastizales), la silvicultura (desmonte y explotación maderable de terrenos forestales para otros usos) y la industria de la construcción (construcción de presas, bordos, caminos y casas habitación). En la variación de activos de los recursos forestales, intervienen la agricultura (perdida por prácticas agrícolas inadecuadas), silvicultura (con adiciones por reforestación en ciertos años) y la Administración Pública (por deslinde de terrenos nacionales).

En el agotamiento de uso de agua subterránea contribuyen la agricultura (uso de agua para riego), la ganadería (uso de agua para riego y para consumo y mantenimiento animal), la industria manufacturera (instalaciones industriales), la división de servicios financieros, la administración pública y los hogares.

La agricultura (incluyendo la ganadería) y el consumo en hogares son las dos principales divisiones de actividad económica que en mayor medida contribuyen al agotamiento de agua subterránea.

a.5) Degradación de recursos por división o rama de actividad.

Los recursos afectados por la degradación son: tierra, agua y aire. La tierra se degrada por los impactos en la erosión del suelo (eólica, física, hídrica, productiva, etc.) y solo intervienen las actividades agropecuarias, esto es, la agricultura, la ganadería y la silvicultura. La más importante es la erosión causada por las actividades ganaderas (prácticas de cultivo inadecuadas, apertura de tierras y pastizales).

La contaminación de agua se produce fundamentalmente por las actividades ganaderas, la industria manufacturera y los hogares. En la metodología de INEGI no está claro la contaminación de agua por la extracción de petróleo crudo y gas natural.

En el caso de los hogares los valores por la degradación de agua, se estiman considerando que la concentración de un residuo equivalente de población, es 0.077 Kg

en 5 días a 20° grados centígrados de demanda bioquímica de oxígeno (DBO) por persona por día.

Los valores equivalentes para bovino para carne es 11.3 DBOs, esto es 0.87010 Kg por animal por día; en bovino leche 16.4 DBOs, 1.26280 Kg y; en cerdos es 3.0 DBOs, 0.23100 Kg, entre otros.

La contaminación del aire se produce por: la refinación de petróleo crudo y la elaboración de petrolíferos y petroquímicos; la industria manufacturera; la electricidad y el gas; los transportes; los servicios financieros y los hogares. La división de los transportes, es la principal actividad contaminante seguida de los hogares y la generación de electricidad.

Los valores por la degradación del medio ambiente atmosférica de cada entidad federativa, se obtienen ponderando el factor de producción o de contribución a la contaminación obtenido en cada caso, conforme a los resultados del Inventario Nacional de Emisiones (INEM) contaminantes de 1999, concluido por la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAP) en 2006, así como por los inventarios locales de emisiones contaminantes para la zona metropolitana y el Valle de México y los estados de la frontera norte de 2002 y 2003 y los principales centros metropolitanos, que comprenden diversos periodos.

Conforme al inventario se tienen parámetros técnicos para fuentes de contaminación fijas (actividades industriales, minería, hogares) y de fuentes de área (combustible en

vehículos, leña, asfaltado, pintura, aplicación de fertilizantes, amoníaco, vehículos automotores), con lo que es factible aproximar por entidad federativa sus niveles de contaminación del aire.

a.6) Obtención del PINE por entidad federativa.

El PINE a escala estatal se estima a partir de la ponderación entre las distintas entidades federativas, del valor que reportan las divisiones de actividad económica y en su caso, sus correspondientes ramas de actividad, según se trate de costos por agotamiento de recursos o de degradación ambiental.

Dicha ponderación, se aproxima por la contribución que cada entidad federativa tiene en el importe global de la actividad económica o rubro contaminante de que se trate.

Así por ejemplo, para medir el impacto que cada entidad federativa tiene en los CTADA de la división agropecuaria y sus correspondientes ramas se procede conforme a lo siguiente

Con la información disponible por entidad federativa relacionada con la agricultura (producción, valor de la producción, apertura de tierras al cultivo, cambios de cultivos, extracción y uso de agua para riego, superficie sometida a prácticas agrícolas y pecuarias inadecuadas, reforestación, hectáreas afectadas por incendios forestales, uso consuntivo de agua), es factible aproximar un valor de los costos por agotamiento y degradación de recursos que provocan estas actividades por entidad federativa.

La agricultura influye en la (*Ago*) variación de activos en los recursos forestales al abrirse nuevas tierras al cultivo que antes eran boscosa y en la extracción de agua para riego. En cuanto a la (*Deg*) de los recursos, impacta en la erosión del suelo por la aplicación de prácticas agrícolas inadecuadas (de todos estos componentes hay información disponible).

La ganadería, interviene en el (*Ago*) de recursos por la variación de activos en los recursos forestales al abrirse y/o transformarse nuevas tierras a la ganadería (pastizales) que antes eran boscosos y en la extracción de agua para riego y consumo animal. En cuanto a la (*Deg*) impacta en la erosión por la aplicación de prácticas pecuarias y agrícolas inadecuadas y en la contaminación de agua para el desarrollo de la actividad, cuyo rubro es altamente significativo.

La actividad forestal, participa en la (*Ago*) de activos en los recursos forestales por la utilización económica directa, y se favorece por las actividades de reforestación. En cuanto a la (*Deg*), contribuye a la erosión del suelo por la propagación de incendios forestales.

Así pues, procesando la información disponible por entidad federativa relacionada con estos aspectos es factible aproximar un valor de los costos por agotamiento y degradación de recursos que provocan estas actividades.

Otro caso, es la rama de actividad de extracción de petróleo crudo y gas natural, que en el (*Ago*) contabiliza las adiciones y disminuciones tanto en la extracción de petróleo crudo y gas natural como en el aumento de reservas en cada caso. Desde luego, en su valoración solo intervienen las entidades federativas productoras y cuando se estima la (*Deg*) por las actividades de refinación y producción de petrolíferos y petroquímicos únicamente se comprenden las entidades con instalaciones para refinación de petróleo y producción de petroquímicos.

La explicación con mayor detalle de la metodología utilizada para las estimaciones realizadas se pondrán a disposición en la página de la Universidad Autónoma Chapingo, en la sección del Departamento de Estadística, Matemática y Computo (DEMyC).

2) Segunda fase: Construcción del grado de desarrollo (*GD*), propuesto Desai, A. Sen y Boltvinik (1998).

El Grado de desarrollo (*GD*), se mide en unidades del Producto interno bruto total y per cápita, es decir, en pesos y fusiona los ajustes propuestos a la dimensión ingreso.

a). Se obtiene el producto interno bruto per cápita por entidad federativa.

b). Se elabora conforme a la propuesta de Desai, A Sen y J. Boltvinik (1998) una medida del Pib per cápita por adulto equivalente (*Pibe*), porque las necesidades de los

individuos varían de acuerdo a la edad, el sexo, y otras características. Este factor expresa una función de perfeccionamiento por aspectos demográficos y competitividad.

$$Pib_e = \frac{Pib_p * P}{P_e} \quad \text{Donde:}$$

P: Población total

Pe: Población adulto equivalente.

Pibe: Producto interno bruto por adulto equivalente.

La obtención del Pib por adulto equivalente, en lugar del *Pibpc*, se realiza debido a que este último sólo expresa la medida de recursos disponibles per cápita, cuando en realidad las necesidades de los individuos varían con la edad, el sexo, y otras características.

Basándose en los requerimientos calóricos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la FAO para distintos grupos de edad, se construye la población equivalente de adultos, según se muestra en el Cuadro 4.1.

Cuadro 4.1.

Tabla de Factores de Corrección para la Población de Adulto equivalente.

Grupos de edad en años	Factor de corrección
0 – 4	0.49
5 – 9	0.76
10 – 14	0.88
15 – 59	1.00
mayores de 60	0.88

c). También el *Pibe* se ajusta por el tiempo de trabajo utilizado para la generación del ingreso, dividiendo el promedio anual semanal de horas trabajadas por la población ocupada, entre el número estándar de horas trabajadas por año, por la población ocupada.

Este factor, refleja sobre trabajo cuando es mayor que 1 y subtrabajo cuando es menor que 1 (uno), así el *Pibe*, se debe reducir cuando las horas trabajadas por persona están por encima del estándar y aumentar cuando están por debajo del mismo. También se expresan las condiciones del mercado laboral, la intensidad en el uso de los bienes de capital y la productividad total del trabajo.

$$I_w = \frac{W}{W^*}$$

Donde:

I_w = Índice de trabajo o subtrabajo

W = Promedio anual de horas trabajadas por la población ocupada.

W^* = Estándar de horas trabajadas por semana por la población ocupada (40 horas)

d) El tercer ajuste propuesto por Desai y Boltvinik, alude al aspecto distributivo del ingreso y se usa el coeficiente de Gini (1-G), Medina (2001), como medida de concentración del ingreso, el cual toma valores entre cero y uno. Cuando el valor se acerca a uno, indica mayor concentración del ingreso. Cuando se acerca a cero, la concentración del ingreso es menor, esto es, se mejora la distribución del ingreso.

El producto interno bruto refinado, ajustado por los tres componentes indicados, integra el grado de desarrollo (GD) que se expresa mediante la formula siguiente:

$$GD = \frac{Pibe}{I_w}(1 - G) = Pibp \times (P / Pe) \times I_w^{-1} \times (1 - G)$$

3) tercera fase: Construcción del grado de desarrollo potencial (gdp)

Para perfeccionar el esquema metodológico planteado por Desai, A. Sen y J Boltvinik, se deducen del producto interno bruto, los costos por la depreciación de los bienes y servicios económicos producidos, obteniéndose el producto interno neto (Pin). De éste, se restan los costos por el agotamiento (Ago) de recursos naturales y la degradación ambiental (Deg), lográndose un indicador más preciso de la cantidad de medios disponibles ya que se obtiene el $PINE$ que después se ajusta por los tres componentes que integran el (GD), lo que se expresa mediante la formula siguiente:

$$Pib - CCF = Pin$$

$$PINE = Pin - (Ago + Deg)$$

$$PINEe = Pin - (Ago + Deg)$$

$$gdp = \frac{PINEe}{I_w}(1 - G) = PINEpe \times (P / Pe) \times I_w^{-1} \times (1 - G)$$

Donde:

Pib = Producto interno bruto.

CCF = Consumo de capital fijo (depreciación física)

Pin = Producto interno neto (deduce la depreciación física)

Ago = Agotamiento de recursos naturales.

Deg = Degradación del medio ambiente.

$PINE$ = Producto interno neto ecológico.

$PINEe$ = Producto interno neto ecológico por adulto equivalente.

$PINEpe$ = Producto interno neto ecológico per cápita por adulto equivalente.

Los resultados del gdp , se elaboran por entidad federativa.

4) Cuarta fase. Transformación del gdp en índice

Para facilitar la interpretación del grado de desarrollo, se transforma en índice conforme a lo siguiente:

$gdp = I_{gdp}$ De acuerdo a lo siguiente:

$$W(y) = \frac{(\log y - \log y_{\min})}{(\log y_{\max} - \log y_{\min})}$$

Donde $W(y)$ es el índice de $igdp$, y es el gdp , $y_{\min}$ es igual a 100 dólares PPA y, $y_{\max}$ adquiere el valor de 40,000 dólares PPA.

Esta relación es el resultado particular de considerar e (base del logaritmo natural) como la elasticidad en una cierta función de utilidad marginal, como igual a 1. Otras expresiones surgen, si se consideran otros valores de e , tal como lo señalan Anand y Sen (2000).

5) Quinta fase: Escalar de comparación de factores que integran el grado de desarrollo potencial (gdp) o Pib per cápita ajustado.

En esta fase, se construye y calcula un escalar de comparación de los factores contenidos en la dimensión hombre-hombre del grado de desarrollo potencial (gdp); Población adulto equivalente (PAE), horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso (H-H) y coeficiente de la distribución del ingreso (CG). En este análisis pueden integrarse los CTADA, pero desea enfatizar la dimensión social. Así pues, se integra una valoración de los atributos por factor y el total, alcanzados por cada entidad federativa, que precisa la importancia que cada uno de éstos tiene en el proceso de desarrollo de cada una, y las posiciones que éstas logran en la escala nacional, derivando una primera apreciación del orden de los elementos determinantes de su proceso de desarrollo. Los resultados del escalar, así como la valoración de un peso del ($Pibpc$), expresada en (gdp) se mostrarán por entidad federativa.

Factores componentes:

F1 = Población por adulto equivalente.

F2 = Horas hombre por semana necesarias para generar el ingreso.

F 3 = Coeficiente de distribución del ingreso (Coeficiente de Gini)

$$\frac{F_1}{\min_1} \quad \frac{F_2}{\min_2} \quad \frac{F_3}{\min_3}$$

$\frac{F_{ij}}{\min_j}$: Veces que la entidad i ($i = 1, \dots, n = 32$) es mayor que el valor mínimo

del factor j ($j = 1, 2, 3$)

$\frac{F_{ij}}{\min_j}$: Valor del factor j de la entidad i (i hasta 32) escalado por el valor mínimo del

factor j .

Así, en cada factor, todas las entidades estarán referidas al mínimo de ese factor. Al comparar dos entidades i e i' dentro de un mismo factor j se tiene:

$\frac{\frac{F_{ij}}{\min_j}}{\frac{F_{i'j}}{\min_j}} = \frac{F_{ij}}{F_{i'j}}$: Las veces que la entidad i será mayor que la entidad i' dentro del

factor j

Al comparar dos factores j y j' dentro de una misma entidad i se tiene:

$$\frac{\frac{F_{ij}}{\min_j}}{\frac{F_{ij'}}{\min_{j'}}} = \frac{F_{ij}}{F_{ij'}} * \frac{\min_{j'}}{\min_j} = \frac{1}{F_{ij'}} \left[\frac{F_{ij}}{\min_j} * \min_{j'} \right]$$

$\frac{F_{ij}}{\min_j} * \min_{j''}$: es el valor escalado de la entidad i en el factor j $\left[\frac{F_{ij}}{\min_j} \right]$ en

unidades de la escala del factor j' ($\min_{j''}$)

Así, $\frac{F_{ij}}{\min_j} * \min_{j''}$ y $F_{ij''}$ están expresados en unidades del factor j y se pueden

comparar, resultando que,

$\frac{F_{ij}}{F_{ij''}} * \frac{\min_{j''}}{\min_j}$: Veces que el factor j es mayor que el factor j' dentro de la entidad i.

El producto $\frac{F_{i1}}{\min_1} * \frac{F_{i2}}{\min_2} * \frac{F_{i3}}{\min_3}$ es el producto $F_{i1}F_{i2}F_{i3}$ escalado por el factor

$\min_1 \min_2 \min_3$. Así, para dos entidades i e i' es lo mismo comparar $\frac{F_{i1}}{F_{i'1}} \frac{F_{i2}}{F_{i'2}} \frac{F_{i3}}{F_{i'3}}$

que $\frac{F_{i1}}{F_{i'1}} \frac{F_{i2}}{F_{i'2}} \frac{F_{i3}}{F_{i'3}} \frac{\min_1}{\min_1} \frac{\min_2}{\min_2} \frac{\min_3}{\min_3}$, lo cual indica las veces que la entidad i

Es mayor que la entidad i' en la combinación de sus tres factores. Por lo tanto:

$$Si \frac{\frac{F_{i1}}{\min_1}}{\frac{F_{i3}}{\min_3}} = a_{i2} y \frac{\frac{F_{i2}}{\min_2}}{\frac{F_{i3}}{\min_3}} = a_{i2}$$

$$\text{Entonces: } \frac{F_{i1}}{\min_1} \frac{F_{i2}}{\min_2} \frac{F_{i3}}{\min_3} = a_{i1} a_{i2} \left(\frac{F_{i3}}{\min_3} \right)^3$$

a_{i1} : Veces que el factor 1 escalado por su mínimo es mayor que el factor 3 escalado por su mínimo.

a_{i2} : Veces que el factor 2 escalado por su mínimo es mayor que el factor 3 escalado por su mínimo.

a_{i3} : Es Forzosamente 1

a_{ij} : Importancia que tiene el factor j en la unidad i, relativa al factor j = 3, cuya importancia es siempre la unidad.

6) Sexta fase: Integración del *idhs*, empleando las estimaciones del índice de desarrollo humano (*idh*), realizadas por el DEMyC, por los años 1995,2000 y 2005, sustituyendo la dimensión ingreso por el *igdp*.

Para la estimación del *idh* de cada periodo el DEMyC sigue la misma metodología que aplica el PNUD y sólo se actualiza la información de referencia.

La metodología aplicada comprende cuatro dimensiones o variables: 1) Esperanza de vida; 2) Tasa de alfabetización, que se expresa por el porcentaje de la población mayor de 14 años que sabe leer y escribir; 3) La matrícula infantil, que se aproxima con el porcentaje de la población de 6 a 14 años que saben leer y escribir y el 4) Producto interno bruto per cápita (*Pibpc*) a pesos constantes de 1993.

Los detalles que comprenden cada una de estas variables, así como, como una explicación con mayor detalle, puede ser consultada en la pagina [www.Chapingo, mx/dicifo/demyc/idh](http://www.Chapingo.mx/dicifo/demyc/idh).

La interpretación de los resultados, del *idh*, *el idhs* y *el igdp* contenidos en la investigación, toman la gradación de desarrollo establecida por el PNUD, que considera tres niveles: bajo (menor a 0.500), medio ($\geq$ que 0.500, pero $<$ 0.800) y alto ($\geq$ que 0.800).

V. LA SENDA DE LA TEORIA DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO.

5.1 Introducción.

Este capítulo esta dedicado a la revisión con cierta profundidad del pensamiento en torno al desarrollo y el crecimiento desde una perspectiva “Macro”, -no se enfatizan las implicaciones filosóficas, que hacen explicita la parte activa del sujeto (utilidad, bienestar, funcionamientos, libertad)-, que comprende lo que los economistas han denominado la economía del desarrollo y la teoría del crecimiento.

A partir de los cambios ocurridos a escala planetaria tanto en el ámbito experimental como en el de la teoría, el debate se ha enriquecido con nuevas proposiciones que acercan las ramificaciones de la teoría económica con el desarrollo humano-incluido el capital humano-, la acción colectiva – neo institucionalismo, capital social, economía civil- y la gestión de los recursos naturales.

La revisión del pensamiento sobre desarrollo ayudará, por una parte, a identificar la naturaleza y complejidad del proceso de desarrollo y, de manera destacada los factores externos a las intervenciones sobre el desarrollo que influyen en su desempeño, entendiendo que las intervenciones de desarrollo no son el “desarrollo” en sí mismo, sino un medio para avanzar en lo que se considera la senda correcta; y de igual modo, a la interpretación, desde el pensamiento sobre desarrollo, de la eficacia o el rol que han tenido y tienen las propias intervenciones.

En su mayoría las reseñas de estos antecedentes suelen simplificarse como una evolución más o menos lineal y no identifican las principales corrientes y tendencias metodológicas que se plasmaron en políticas públicas, en particular las ocurridas más recientemente.

Desde luego no se pretende dar cuenta de todo lo que se ha escrito sobre desarrollo, sino fundamentalmente de aquellas propuestas y explicaciones más relevantes y frecuentemente referenciadas por los especialistas de la disciplina.

Hemos destacado que la definición de desarrollo no es una tarea sencilla. Sin embargo, conviene precisar como se lo ha entendido en razón a la importancia que reviste cuando se plasma en el terreno de las políticas públicas.

Tradicionalmente se lo concebía como la capacidad de una economía nacional que ha mantenido sus condiciones iniciales más o menos estáticas en el largo plazo, que le permitía generar y mantener un incremento anual del Pib entre el 5 y el 7 por ciento anual.

Con el agotamiento del modelo de reordenación política y económica de la posguerra a mediados de los sesentas, el desarrollo se redefinió según el nivel de vida de la población, en términos de la reducción de la pobreza y la desigualdad en un contexto de crecimiento económico.

La recesión económica de los setentas y los ochentas provoca el recorte de los programas sociales y se acota la intervención del Estado, resurgiendo el planteamiento neoclásico centrado en aspectos macroeconómicos, el papel preponderante del mercado y la liberalización comercial.

Siguiendo esta última trayectoria el desarrollo se concibe como un proceso multidimensional, proactivo, que integra transformaciones de las estructuras sociales, actitud de la gente, renovación de las instituciones e incentivos y erradicación de la pobreza absoluta.

En la década de los noventas se incorpora la noción medio ambiental que había surgido desde los setentas y se introduce el concepto de desarrollo sustentable y su variante alterna el sostenible, lo que pone énfasis en la compatibilidad del desarrollo con los límites medio ambientales presentes y futuros.

Casi al mismo tiempo, se introducen los conceptos de capital social y acción colectiva y desarrollo humano, que consiste en el proceso de ampliar la gama de opciones de las personas en un entorno físico en buenas condiciones. El impulso al desarrollo pasa a centrarse en el proceso de expansión de las capacidades de las personas y se rompe la premisa de que los medios de desarrollo se basan exclusivamente en la acumulación de capital físico, poniendo énfasis en el desarrollo y acumulación de capital humano.

También, desde el neo institucionalismo se resalta la importancia de las restricciones o reglas formales e informales y los sistemas de incentivos a agentes y organizaciones.

El institucionalismo surge a inicios del siglo XX y paulatinamente declina sobre todo con posterioridad a la segunda guerra mundial. En los setentas recobró su presencia bajo el “neo institucionalismo”. Esta nueva postura tiene origen en el análisis de los costos de transacción y los derechos de propiedad, propuesto por Ronald Coase (1937); los contratos y los agentes y organizaciones. Para esta doctrina, las instituciones y los cambios institucionales son entes que reducen los costos de transacción; acotan la incertidumbre; interiorizan las externalidades y; producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes, J.Ayala (2003).

Con el devenir de la etapa del Post- Consenso de Washington y el replanteamiento del rol del Estado y siguiendo los enfoques libertario y de desarrollo humano, las disciplinas socio políticas han vinculado las ideas de capital social y democracia planteando los conceptos de gobernabilidad y gobernanza, como agencias consubstanciales al desarrollo socioeconómico Prats (2003) y Feldman (2001).

En general, todas estas variantes confluyen en la incorporación de otras disciplinas que intentan romper con la noción convencional de desarrollo circunscrita a la economía. Hecho, que se puede considerar sin duda positivo.

De igual modo, el alcance de estos avances no sólo se ha circunscrito a la fundamentación teórica del desarrollo, sino que sus connotaciones prácticas se han plasmado en el terreno de las políticas públicas, y desde luego de ahí se han derivado indicadores instrumentales alternativos que intentan corroborar las bondades de sus propuestas.

Así pues, abordaremos la descripción del pensamiento sobre desarrollo desde la perspectiva del pensamiento económico sobre desarrollo, incorporando en forma sucinta los aportes de otras disciplinas relevantes.

5. 2. El pensamiento económico sobre desarrollo.

Antes de proseguir quisiera aclarar que en este trabajo sólo hacemos referencia a los cambios que caracterizan la naturaleza del pensamiento económico sobre desarrollo del mundo occidental. Esto es inadecuado sobre todo considerando, por ejemplo, la revaloración a escala planetaria de los daños causados al medio ambiente y el impacto del comercio internacional en las diversas economías, pero estos son los cambios que más directamente han influido en nuestro devenir.

A mi entender, la actividad económica tiene esencialmente por objeto el logro de las realizaciones humanas asociadas con la naturaleza que se afectan con la multitud de excesos y restricciones y responsabilidades que nos conciernen a todos, las cuales según se armonicen con instituciones y organizaciones pueden constreñir o ensanchar el mejoramiento colectivo o el logro social.

Esto significa por un lado, según lo destaca Aristóteles al comienzo de la *Ética Nicomachea*, que “...la vida basada en la consecución de dinero se emprende por obligación, y, evidentemente la riqueza, no es lo bueno que estamos buscando, porque es meramente útil y para otros fines...”, citado en Sen, A (1991[1987]) y por otro, que a este principio, se vincula una gradación en el uso de los recursos y el comportamiento

humano, lo que impone una medida de eficacia, teniendo en cuenta los conocimientos técnicos limitados que se poseen.

Esta última característica da a la economía una connotación técnica, más interesada por temas de logística y quienes comparten y han extendido este enfoque metodológico consideran que los fines últimos y como fomentar lo bueno para el ser humano se obtienen en forma directa.

Aunque la distinción entre estas dos dimensiones no sean más que una parte de un todo mucho más vasto, el de las ciencias sociales y de la tierra, no por ello la economía deja de constituir un conjunto bien definido.

Sin embargo, esta diferenciación ha sido uno de los puntos de ruptura entre las distintas corrientes del pensamiento económico y con base en los considerables cambios que han tenido lugar tanto en la teoría como en los modelos experimentados sobre todo a partir de la década de los setentas del siglo pasado, y en la recuperación de ciertos fundamentos clásicos que permanecieron confinados en el pasado, se han comenzado a difundir nuevos conceptos de la valoración del desarrollo.

En la historia del pensamiento económico podemos distinguir según las convenciones aceptadas, cuatro grandes etapas de entendimiento del desarrollo y el crecimiento que siguen una ruta teórica y cronológica, aunque comparten postulados entre ellas: la de los precursores que llega un poco más allá de la segunda mitad del siglo XIX; Neoclásica marginalista ortodoxa que llega hasta 1930; Modernización de las naciones y autarquía

bienestarista, que comprende a la teoría de la modernización clásica, la involución neoclásica tradicional, el estructuralismo y el neo marxismo, la cual finaliza en 1989¹³; retorno a la senda de la globalización en la que se comprende el neo liberalismo o enfoque de mercado que inicia en los ochenta del siglo pasado y la visión multidisciplinal que incluye la perspectiva comunitaria en términos del capital social, la gestión del mundo físico, la gobernabilidad y el individualismo del capital y el desarrollo humano, cuyas principales corrientes surgen a partir de mediados de la década de los setentas del siglo pasado y continúan hoy día.

Esta progresión comparte tres elementos definitorios: La identificación del desarrollo con el aumento de la riqueza; la consideración de que el aumento de la riqueza es un aumento de oportunidades, implicando que podemos hacer del mismo un uso mejor o peor y; la consideración de que las herramientas de análisis que se usan en el estudio del desarrollo sólo son válidas para los entornos nacionales – esto es, los países-.

Es precisamente la negación de la primera característica una de los elementos claves del surgimiento de la economía del desarrollo como subdisciplina científica de gran impulso con posterioridad a la década de los cuarentas que se concreto en las variantes modernización clásica; extensión neoclásica y; el estructuralismo. Mientras que la ruptura con la segunda y la tercera de las características se producirán a partir del surgimiento de las teorías alternativas del desarrollo, que hemos agrupado en comunitarismo versus individualismo.

¹³ En este apartado se mencionan sucintamente las contribuciones sobre el desarrollo económico derivadas de la tradición marxista. Un resumen de estas se encuentran en Baran (1957); Frank (1960) y; Cristóbal Kay (1989).

Desde luego, hay que señalar que esta última ruptura retoma los planteamientos clásicos y sus posteriores derivaciones.

Acorde a esta progresión sostendré que la naturaleza del desarrollo económico actual se ha visto empobrecida sustancialmente por la fragmentación conceptual y metodológica que esencialmente existe entre la economía y otras ciencias sociales y desde luego con la ética, así como, con las ciencias de la tierra.

El desarrollo como proceso multidimensional, involucra cambios cualitativos, además de cuantitativos¹⁴. No sólo es un proceso de acumulación de capital, de mayor productividad del trabajo y de progreso tecnológico, sino implica la creación de una estructura productiva y social asociada con la naturaleza, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, de sus capacidades y habilidades, de su formación y capacitación. En suma de la conjugación de un proyecto social.¹⁵

Lo cual no impide que metodológicamente y para proponer la evaluación de políticas, se formulen indicadores que si bien acotan su visión multidimensional son relevantes para la valoración de ciertos aspectos del desarrollo.

¹⁴ En el acta constitutiva de la “Liga de las Naciones” en 1919, se introduce por primera vez el concepto de desarrollo como “estadio” o etapa de desarrollo empleando un esquema de clasificación en el que los miembros de la liga eran “desarrollados”.

¹⁵ Para Perroux (1984), p 44, el concepto desarrollo involucra cambios cualitativos y cuantitativos. Se trata no solamente de un proceso de acumulación de capital, de mayor productividad del trabajo y de progreso tecnológico, sino también de un proceso de creación de una estructura productiva, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, de sus capacidades y habilidades, de su formación y capacitación.

5.3 Los precursores.

La primera etapa del desenvolvimiento de la teoría del desarrollo llega un poco más allá de la segunda mitad del siglo XIX; es la etapa de los clásicos, A. Smith, Malthus, J. Stuart Mill, D. Ricardo y Karl Marx. Hacia el final de este periodo, J. Stuart Mill manifestaba en sus Principios de Economía Política (1848): “...afortunadamente no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales ni para los del porvenir; la teoría esta completa...”, pero si esto era cierto, restaba no sólo entender el mundo sino transformarlo, comprendiendo su dinámica, sus fortalezas y limitaciones, tal como lo consideraba Marx (1970[1888]).

Y sí en la esencia de los fundamentos de la economía clásica esta presente la producción y la distribución, podría considerarse que ineluctablemente todos ellos mostraron preocupación por los aspectos macro del crecimiento y la distribución del ingreso.

Una de las contribuciones más importantes de A. Smith fue introducir en la economía la noción de rendimientos crecientes partiendo de la división del trabajo o las ventajas de la especialización como la base de una verdadera economía social y en la que el progreso es un proceso autogenerativo, en contraste con la visión menos optimista de los economistas clásicos posteriores, Thirlwall (2003).

La concentración geográfica de la producción es una prueba clara de la influencia permanente de algún tipo de rendimiento creciente y desde luego, los umbrales de ese

principio se pueden potenciar por algún “gran impulso”¹⁶. De igual modo, sin la noción de rendimientos crecientes, no es posible entender las divisiones en la economía mundial y los llamados modelos de crecimiento y desarrollo de Centro – Periferia, entre países pobres y ricos o el norte y el sur.

Para A. Smith aunque el hombre actúa racionalmente en busca de la maximización de su propio interés, debe considerarse a si mismo no como algo separado e independiente, sino como un ciudadano del mundo, un miembro de la vasta comunidad de la naturaleza y para el interés de esta gran comunidad, debe, en todo momento, estar dispuesto a sacrificar sus pequeños intereses, citado en Sen. A, (1991[1987]).

Smith toma normalmente la riqueza en un sentido de “flujo”, bajo el principio de los rendimientos crecientes¹⁷. La riqueza es producción; es lo que para una nación llamamos el producto nacional. En la primera oración de su libro la “Riqueza de las Naciones“, comparte con el economista moderno esta percepción: “El trabajo anual de cada nación es el fondo que la provee originalmente de todos los bienes que consume anualmente “. La reiteración de la palabra anual subraya el flujo y el flujo es el fondo revolvente de trabajo eficiente.

El producto social -el fondo- es grande cuando son grandes las cantidades de los factores productivos usados en su elaboración, y cuando esas cantidades grandes se usan con

¹⁶ Para P. Krugman (1997a [1995]), el modelo del gran empuje se puede ver como una demostración minimalista del papel potencial que las externalidades pecuniarias tienen sobre el desarrollo, de las condiciones necesarias para que se den estas externalidades y de lo que un modelo de externalidades debe incluir.

¹⁷ Por supuesto, esto no significa necesariamente el crecimiento perpetuo.

gran eficiencia. El producto social crece cuando crecen los factores productivos, el número y la eficiencia de los trabajadores, y la acumulación del capital. Y crece cuando mejora la eficiencia con la que se aplica el capital a la mano de obra; es decir, por mejoramiento de la eficiencia con que se combinan los factores productivos, Smith, A. (1976[1976]).

Al mismo tiempo, no hay duda de que el flujo de riqueza es producción; las cosas se producen, y en estos productos consiste el flujo de la riqueza. Pero las cosas producidas son heterogéneas; no es obvio que podamos reunir las y reducirlas a una “sustancia” común. En el enfoque clásico está implícito que podemos reunir las para fines esenciales. Podemos representarlas por un flujo de riqueza, tan homogéneo que puede ser mayor o menor. El estudio de este flujo de riqueza los clásicos lo llamaron la economía política.

Esta no es una mera conjunción trivial es la percepción de un proceso, de un movimiento permanente, no es una representación estática de la producción y el desarrollo.

Cabría preguntarse entonces, cómo es que llegaron a pensar en estos términos Adam Smith y sus sucesores, si no tenían a su disposición nada de nuestro moderno formato de contabilidad social. La teoría llegó al tiempo que la aplicación empírica, y nuestra contabilidad social es una aplicación de ella.

Seguramente el origen proviene de los sucesivos avances del desarrollo que en la época se sintetizan en una analogía con la experiencia mercantil. “...Los productos de una empresa pueden ser heterogéneos, pero se reducen a una medida común cuando se

valúan en términos de dinero. En términos monetarios podemos decir si la producción de una empresa es mayor que la de otra; ¿no podremos hacer lo mismo en el caso de las naciones? A. Adam Smith le resultaba siempre fácil pasar de la empresa al total de la economía; es sorprendente que la analogía le pareciera imperiosa. Esa es claramente la forma en que Smith debe de haber empezado...” Hicks, J (1986).

Sin embargo, al tratar de integrar los valores de distintas clases de productos, rápidamente observó que la medida monetaria no podría usarse sin precaución. Había necesidad de distinguir entre los valores de mercado (que son poco reveladores como medio de valuación) y los valores “naturales” o normales que sí son significativos; y había necesidad de encontrar un “patrón de valor” para corregir los cambios ocurridos en el valor del dinero.

Así pues, la teoría de la producción de Smith se basa en una teoría del valor, que identifica los valores necesarios para la ponderación del producto social, esto es, la reducción de los bienes heterogéneos que lo componen a una medida común el trabajo.

Desde luego, la estructura de la teoría del valor trabajo está mucho más clara en Ricardo. La aceptación general es que verdadera teoría clásica del valor es la de Ricardo. Lo fundamental de la “teoría del valor-trabajo”, que Ricardo usa en gran medida (pero no exclusivamente), es que le proporciona un medio para reducir los bienes heterogéneos a una medida común en términos del costo. Si el trabajo (homogéneo) fuese el único factor productivo -o lo que equivale a lo mismo para este propósito, si todos los factores productivos fuesen sustitutos perfectos entre sí-, eso sería obvio.

En la práctica, por supuesto nada es obvio; con factores heterogéneos, hay varias clases de dificultades, con las que hay luchar. Entre tales dificultades destacan la caracterización entre trabajo productivo e improductivo, la libre movilidad del factor trabajo y otros factores productivos, la existencia de otras motivaciones para el intercambio, entre otros aspectos.

Aun hoy el enfoque de Ricardo se mantiene en operación. Primero, porque en los hechos, tal como lo destaca Hicks (1986), gran parte de la macroeconomía moderna - macroeconomía práctica-, depende de ese enfoque. En los usos que hacemos de la contabilidad social, recurrimos implícitamente a la simplificación de Ricardo. La damos por sentada en nuestras reflexiones, aunque la rechazaríamos sin duda si nos la presentaran explícitamente.

Si bien no nos referimos al trabajo homogéneo, todavía pensamos en términos de “recursos” homogéneos. Cuando proponemos, mediante la política presupuestaria o de otro modo, la transferencia de una parte del ingreso nacional de una clase o un sector a otro, o de los fines privados a los públicos -y cuando pensamos que podemos calcular el efecto de la transferencia mediante simples sumas-, pensamos en efecto en términos de la teoría del valor-trabajo. Es una fracción de los “recursos homogéneos” de la economía lo que proponemos que se transfiera. Pero además no sólo este razonamiento es aplicable en la macroeconomía moderna, sino también en la microeconomía, cuando al integrar ciertos aspectos de la valoración económica de cualquier plan de negocios, estimamos en términos de “recursos homogéneos”.

Ahora mas recientemente, al menos en México, al atarse el ejercicio del presupuesto público al desempeño macroeconómico e introducir el enfoque de transferencias compensadas y la focalización de recursos a ciertos segmentos y sectores, se busca reemplazar el enfoque de la valoración económica en términos de recursos homogéneos por el de utilidad y el interés personal y la aplicación de gasto social selectivo.

Así pues, en gran parte de nuestra economía aplicada aún utilizamos los postulados clásicos. No podemos escapar del todo del enfoque de Smith ni del de Ricardo; es una de las cosas que debemos conservar, aunque se debe ser muy cautelosos en su uso actual.

En términos de la valuación del crecimiento y el desarrollo entre los países la expresión de estas ideas, se fusionó usando el ingreso para la medición del producto o el excedente nacional. En el curso de la historia de la ciencia económica moderna, desde Petty hasta hoy ese ha sido uno de los usos del ingreso, Schumpeter, J.A. (1971[1954]).

5.4 Neoclásica- marginalista.

Esta escuela inicia hacia finales del siglo XIX, con el recelo por la política y la ética en la que se comprende la introducción del análisis diferencial por la escuela marginalista austriaca, destacando los trabajos de Karl Menger, León Walras, Stanley Jevons, y Alfred Marshall, entre otros y con la utilización de las matemáticas por la Escuela de Lausana, Suiza, y la elaboración científica de los datos de la observación por Irving Fisher.

A diferencia de la doctrina clásica considera que el valor de los bienes está determinado por el deseo y la necesidad, y no por el costo de producción, así como tampoco por la cuantía de trabajo que se haya empleado en producirlos¹⁸.

El crecimiento y el desarrollo fueron equiparados a un proceso natural evolutivo, similar a los desarrollos biológicos del mundo natural y no había que intervenir en ellos, en abierta oposición a como lo entendieron los grandes reformadores sociales de la época.

En estos argumentos encontramos las ideas esenciales de la herencia neoclásica a la economía del desarrollo. El desarrollo es un proceso gradual y continuo, sin cambios bruscos; armoniosos y acumulativos que se ajusta según los mecanismos de equilibrio automático; y que proyecta una perspectiva optimista de las posibilidades de beneficios del crecimiento económico continuo acorde a los efectos de difusión y transmisión del desarrollo económico.

Por tanto, para este enfoque la sola comprensión de los temas de logística de la economía sin considerar el logro de las realizaciones humanas, garantiza el éxito para el desarrollo.

Esta interpretación la objeta Amartya Sen (1991[1987]), para quien no hay ninguna justificación para disociar el estudio de la economía y la ética y considera que la

¹⁸ La escuela marginalista resolvió muchas interrogantes y excepciones y contradicciones internas de la teoría del valor trabajo, pero también agudizó algunas que siguieron insolutas y aún identifico nuevos problemas. El problema de la distribución del valor de un producto conjunto a sus partes contribuyentes es fundamental.

situación de la economía del bienestar en la teoría económica neoclásica es bastante precaria, porque a diferencia de la economía política clásica, ahora se establecen límites marcados entre el análisis de la economía del bienestar y otros tipos de investigación económica, lo que hace aparecer a aquella, como una rama dudosa de la economía.

Quizás una de las razones de ello sea, que en los clásicos la ciencia económica fue un esfuerzo intelectual revolucionario para encontrar y establecer los principios rectores de un nuevo sistema económico de avance hacia las causas de la humanidad.

Lionel Robbins opinaba, por ejemplo, que “...El sistema de libertad económica (...defendido por los clásicos) no era tan solo una recomendación indiferente para no interferir: era una demanda imperiosa para remover los que se consideraban como obstáculos e impedimentos antisociales para que el inmenso potencial de una libre iniciativa individual que se encontraba en sus principios pudiese florecer. Por supuesto fue con este espíritu con el que sus partidarios se dedicaron a agitar, en el mundo de la práctica, en contra de las formas principales de estos impedimentos...”, citado por Baran, P (1973[1957]).¹⁹

Los clásicos habían advertido claramente que, en cualquier tipo de organización social – bajo la que es posible operar con rendimientos crecientes- el fruto del trabajo de una colectividad sobrepasa lo que sus integrantes necesitan para sobrevivir.

¹⁹ Baran considera que es extraño, por lo tanto leer en la página siguiente (página 20 del texto de Lionel Robbins, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy* Londres 1952, “...encuentro difícil entender cómo alguien que haya prestado atención seria a la obra de estos hombres haya dudado de su integridad y de su transparente devoción por el bien común...”

Esto es, tiende a obtenerse un excedente del producto social.²⁰ Para los neoclásicos no existe dicho excedente. Su explicación consistió en tratar de demostrar que, siendo cada factor remunerado en función de su productividad marginal, la totalidad del producto se agota en el proceso distributivo.

Esta era una explicación muy abstracta y alejada de la realidad de un mundo de desocupados como era el de fines del siglo XIX, en el que la vertiginosa y constante sustitución de la mano de obra por el capital afectaba las proporciones de la asignación del excedente entre los factores de la producción.

Pero esta fue sin duda, otra de las razones por las que una vez que el capitalismo quedó firmemente establecido y que surgieron los nuevos modelos de regulación política-económica, la cuestión del “desarrollo económico” se relegó al “bajo mundo” del pensamiento económico y social, a pesar de que los procesos históricos, en el curso de unas cuantas décadas cambiaron todo el panorama social, político e intelectual.

De hecho, mientras la economía neoclásica se ocupaba en afinar el análisis del equilibrio estático y en elaborar los argumentos adicionales que probaban lo viable del capitalismo, y su armonía intrínseca, el propio sistema pasaba por transformaciones de gran trascendencia. La primera fase de la industrialización del mundo occidental estaba próxima a completarse; surgieron las grandes corporaciones y los sistemas de

²⁰ De este planteamiento es posible derivar las conclusiones a que llega Amartya Sen al objetar el modo tradicional de entender el problema de la pobreza por falta de recursos.

producción en cadena; se sucede la revolución Rusa; la lucha por los mercados y las fuentes de las materias primas; la gran depresión y; las conflagraciones bélicas, fueron entre otras las manifestaciones relevantes que engendraron como reacción el Estado del bienestar.

Pigou fue quien le dio nombre al tema; consideró que el bienestar económico de una comunidad consiste en el equilibrio de satisfacciones derivadas del uso del dividendo nacional, frente a la insatisfacción comprendida en su producción. Esto es, la parte del bienestar social que puede ponerse en relación directa o indirecta con el dinero.

Esta percepción pronto se objetó argumentando que se refería a un concepto moral al que no pueden aplicarse las categorías del todo y la parte; también que implicaba que las satisfacciones de diferentes individuos podrían sumarse y; que la adición de las satisfacciones era una extensión ilegítima de los procedimientos de la teoría de la elección.

Sin embargo, la originalidad de Pigou consiste en no conformarse con proposiciones de orden estático y en situar la maximización del producto en una perspectiva de crecimiento. Considera, que si bien, la capacidad de previsión de la mayor parte de los agentes económicos es a la vez insuficiente y sesgada, las satisfacciones limitadas, pero actuales, serán a menudo preferidas sobre las satisfacciones más importantes, pero futuras. Esta miopía puede ser la fuente de un crecimiento subóptimo y por ello de una pérdida importante de bienestar en el largo plazo.

Hay en esto, una primera razón para la intervención del Estado. Es decir, éste, en cumplimiento de sus fines y como mejor juez del futuro, debe rectificar los sesgos de las previsiones individuales y, en particular, inducir a los individuos a ahorrar.

De esta manera, el nivel de bienestar no depende solamente de la producción. También depende de la distribución, ya que situados en la concepción preparetiana de la utilidad (es decir en la de Pigou), se tendría que, si las funciones de utilidad marginal son cardinales, independientes y decrecientes, esta claro que el máximo de utilidad total se obtiene, para una producción dada, cuando la distribución es perfectamente igualitaria.

En ese caso, en efecto, no podemos esperar ganancias de utilidad de la transferencia de una unidad del agente "rico" (para el que la utilidad marginal es baja) al agente pobre. Los límites racionales de la redistribución se alcanzarán entonces cuando comience a disminuir el ingreso nacional. Esto es exactamente lo que dice Pigou: "...en tanto que el ingreso global no disminuya, cualquier aumento, en un amplio abanico, del ingreso real del que disfrutaban las clases más pobres, a expensas del que disfrutaban las clases más ricas entraña un aumento del bienestar...". He aquí entonces una segunda razón para justificar la intervención del Estado: la redistribución del ingreso permite aumentar el bienestar colectivo. Esta recomendación se sustenta sin lugar a dudas en las comparaciones interpersonales de utilidad, pero poco importa: también descansan en el buen sentido y a Pigou le resultan perfectamente razonables. Cortés D. y Gamboa L. F. (1999).

Adicionalmente, Pigou (1952[1920]) redescubrirá otros dominios para la intervención pública, al retomar y desarrollar el concepto marshalliano de efecto externo y distinguir

los "productos sociales" de los "productos privados". En general, los efectos externos son consecuencias de las actividades económicas que no son tenidas en cuenta por el mercado, y que por ello el mercado es incapaz de asegurar su regulación.

En el caso de los efectos externos positivos, ciertos agentes se benefician de las ventajas económicas sin haber movilizad o recursos para obtenerlas.

Sin embargo, el hecho de que la economía normativa neoclásica desestime las comparaciones entre los individuos, no implica necesariamente haber renunciado a elaborar un concepto de justicia social. De hecho busca desarrollar una ética social de carácter científico, postulando como lo han destacado diversos teóricos, la combinación del comportamiento egoísta por un lado, y la evaluación del logro social mediante algún criterio de utilidad por otro. La teoría se estableció en un espacio que excluye el conflicto. Este desconocimiento del conflicto se realiza negando la pertinencia de las comparaciones interpersonales.

Como quiera que haya sido, con la diferenciación entre economía positiva y normativa, prevaleció la opinión anti-ética, al abandonar la economía del bienestar las comparaciones interpersonales de utilidad, el criterio superviviente fue el de la utilidad colectiva u ofelinidad como la llamaba Pareto. Un estado social se define como óptimo si y sólo si, no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la utilidad de otro. Pareto (1991[1906]).

Este es un tipo de solución muy limitado, en realidad el planteamiento sólo hace más

clara la distinción entre la eficiencia y la equidad. No dice nada acerca en su caso, de la naturaleza de los bienes añadidos ni de sus cantidades. Un estado puede ser un óptimo de Pareto, con algunas de las personas en la más grande de las miserias y con otras en el mayor de la opulencia, en tanto que no se pueda mejorar la situación de los pobres sin reducir el lujo de los ricos. Tampoco se ha resuelto el interrogante adicional de si la teoría es invariable frente a un cambio de signo, es decir, cuando disminuye la posición de alguien en lugar de mejorarla.

La economía del bienestar descendiente de Pareto fue un esfuerzo por descubrir cuánto podía decirse del bienestar general sin recurrir a las comparaciones interpersonales. La conclusión a la que se ha llegado es que se obtiene muy poco una vez que se impone rígidamente el tabú de las comparaciones interpersonales de utilidad.

Bergson (1974[1938]) reconociendo el estancamiento de la discusión entre equidad y eficiencia, propuso evaluar los cambios en bienestar, mediante una “función de bienestar social”, es decir, un mapa de indiferencia social que ordene diversas combinaciones de utilidades individuales de acuerdo con un conjunto de juicios de valor explicativos acerca de la distribución del ingreso. Desafortunadamente no está claro aun, si tales juicios de valor han de ser de los legisladores, de economistas, de los electores, o de cualquier otro grupo, así como tampoco, cuales serían los mecanismos de solución de las controversias.

En cualquier caso, fue Pigou y la economía neoclásica, cuando se propuso el ingreso como una medida de bienestar económico individual. En Inglaterra, Ch Booth, se dedicó

a finales de la etapa victoriana, entre 1889 y 1902, al estudio sistemático de los pobres de Londres y, Rowntree, en 1901, investigó el mismo fenómeno en York, Gran Bretaña. Casi simultáneamente en la India, Dadabhai Naoroji, en 1901, desafió la noción de que el Imperio Británico había sido una experiencia benévola; utilizó una innovadora contabilidad del ingreso nacional para medir la pobreza existente entonces en la India. Desde ese entonces estos trabajos mostraron que la prosperidad global puede entrañar condiciones de vida adversas para grandes grupos de la población, Desai (1998[1991]).

A las investigaciones realizadas en Gran Bretaña, le siguió en 1911, el primer trabajo de estimación del ingreso nacional Británico, efectuados por el profesor Bowley, que junto a una segunda medición realizada por el mismo en 1924, constituyen la base de todos los trabajos posteriores de medición del crecimiento y el desarrollo Hicks (1966).²¹

Si bien Pigou, trató de relacionar el ingreso como medida de bienestar económico individual con el dividendo nacional, o sea el ingreso agregado, esto no es sencillo. Por una parte, el producto neto o el ingreso real neto resultó demasiado difícil de medir, incluso ex-post y a un nivel agregado, Parker y Harcourt (1969).

En los años cuarenta y posteriormente, cuando se necesitó una medida de actividad productiva para la planeación bélica, se llegó a una transacción de estas diferencias teóricas utilizando el producto nacional bruto e ignorando los conceptos netos, Desai, M. (1998[1991]).

²¹ En México, una primera estimación del ingreso nacional, se registra en 1929 y la realizó Josué Sáenz. Posteriormente el Banco de México, inicia su primer cálculo en 1939. Citado por Hicks 1966, pagina 269.

El otro uso del ingreso, esto es, como medida de bienestar, requería de un concepto ex-ante, que como lo mostró Hicks (1939), es casi imposible implementar de una manera práctica. El ingreso, de acuerdo con esta definición, es el flujo máximo de consumo que un individuo puede aspirar a sostener, dadas sus expectativas sobre precios y tasas de intereses, manteniendo intacto el nivel inicial de su riqueza.

Esta definición contiene una ruta prospectiva del consumo lo que constituye una percepción que puede ser valiosa para construir un concepto alternativo de desarrollo/progreso.

5.5 Modernización de las naciones y autarquía bienestarista (1930-1990).

Para este periodo la economía tiende a transformarse en un conjunto de conocimientos fundados en el análisis estadístico de los hechos, en teorías cuya coherencia lógica puede verificarse, y en la confrontación de estas teorías con los datos de la observación. Las mediciones del producto nacional bruto fueron una contribución importante al intento de proporcionar algunas respuestas a la principal cuestión del momento y actual, la distribución del ingreso. Tales estimaciones ininterrumpidas se aceleraron cuando los resultados se convirtieron en una guía frecuentemente empleada para la política pública y en buena parte de la privada.

La economía se concibe como un sistema de partes interrelacionadas y se asocia a la afirmación de las economías nacionales como estructura institucional que lo justificara y legitimara expresadas en el dualismo del desarrollo entre países desarrollados y

subdesarrollados; el desarrollo se identificó con el desarrollo económico, éste con el crecimiento económico, y este otro a su vez con el crecimiento del *Pibpc*; los factores sociales se identificaron con la modernidad y los políticos con la libertad. La organización social se institucionaliza siguiendo los patrones de simetría, centralidad y autarquía.

La teoría del desarrollo no surge como una subdisciplina teórica estructurada, sino que se forjó como una actividad práctica en respuesta a las necesidades de gobiernos y organizaciones acerca de lo que se podía y debía de hacer a fin de facilitar que los países emergieran de la situación de pobreza en que se encontraban. Muchos de los precursores del desarrollo, como los revelan sus ensayos y biografías, desempeñaron cargos activos en organizaciones responsables de la formulación de políticas en aquellos años y aun hoy día.

En esta etapa, se pueden identificar al menos cuatro vertientes de análisis: a) Extensión del estudio de las teorías “clásicas o tradicionales” del desarrollo económico, de contenido histórico; b) Extensión de la teoría tradicional neoclásica del crecimiento económico; c). La teoría estructuralista del desarrollo y; d) el enfoque neo marxista de la dependencia y el subdesarrollo.

De una lectura rápida de las distintas aportaciones puede considerarse que los estudiosos del desarrollo abordaron sus investigaciones con base en las perspectivas teóricas siguiente: Los que intuyeron que el modelo de equilibrio general neoclásico era un obstáculo a la búsqueda de solución de los problemas del desarrollo económicos y

rescataron y retomaron el principio clásico de los rendimientos crecientes, que fueron aportaciones realizadas con anterioridad a 1960.

Los que por el contrario, con posterioridad a 1960 aunque no exclusivamente tardaron en comprender que la gran depresión fue un aviso manifiesto de la incapacidad del cuerpo teórico neoclásico dominante para explicar que las fuerzas del mercado por sí solas, no garantizan el funcionamiento del sistema económico sin sobresaltos y educados en el formalismo del equilibrio general con rendimientos constantes, continuaron considerando un sistema cerrado y no es que como lo destaca Krugman (1997a[1995]) rechazaran las posibilidades de que las economías de escala pudieran ser importantes, sino que su esfuerzo analítico sólo extendió los fundamentos neoclásicos.

Por su parte, las corrientes locales iniciaron con la posguerra y se agruparon en torno al estructuralismo y en las aportaciones sustentadas en el pensamiento marxista que después propone la teoría de la dependencia que se impregna del estructuralismo a finales de los sesentas²².

El estructuralismo como método de investigación alternativo -al empiricismo y al positivismo- define como objeto de investigación un sistema de relaciones recíprocas entre las partes de un todo en un momento histórico y situación estructural específica, y no sólo el estudio de las partes en forma aislada.

²² Históricamente el pensamiento económico de Iberoamérica se había inspirado básicamente en las grandes corrientes europeas. Recientemente se ha influido por el pensamiento Norteamericano y el de las Organizaciones multinacionales. Independientemente los economistas del continente han confrontado los modelos estándar de las escuelas dominantes para generar importantes contribuciones al pensamiento económico universal, destacando el estructuralismo promovido por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la teoría de la dependencia.

A su vez, la extensión clásica con enfoque histórico identifica el desarrollo de las naciones siguiendo una progresión que colma la brecha entre tradición y modernidad. Sin embargo, trata de encontrar explicaciones a la situación particular de cada país o regiones. Es evidente que de la experiencia empírica y analítica de las corrientes de modernización clásica y estructuralista, se extrajeron valiosas aportaciones que alimentaron a las corrientes de pensamiento sustentadas en la monoeconomía.

Para las teorías que extienden el análisis neoclásico la explicación no radica en las diferencias entre países pobres y ricos sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia al sendero del crecimiento sostenido ya sea diversificando o especializando su producción.

Las variables/parámetros exaltadas son entre otros, la propensión al ahorro Galor, Oded (1996); los esfuerzos por acumular capital físico y humano, la tasa de crecimiento poblacional, la depreciación del capital y la inversión extranjera para superar cuellos de botella, son las variables relevantes para Mackinnon, Roland, (1973); Chenery-Strout (1966) destacan la inversión extranjera; Gersovitz Mark (1982) el endeudamiento y la salud y; la diversificación productiva o manufacturera, Deardoff, Alan, V. (2000).

La corriente estructuralista hace referencia a la existencia de un conjunto de relaciones institucionales y organizativas cuyos efectos en los ámbitos económicos y sociales se recienten al producirse el intercambio entre países. El punto de arranque de esta corriente es la crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional materializada en

la teoría de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio; dicha teoría es conocida como la tesis Prebisch-Singer. Aunque estas tesis no puede considerarse propiamente estructuralista, sí pone las bases, al menos en la versión de Prebisch (1950), de lo que sería la piedra angular del estructuralismo latinoamericano, el modelo centro-periferia.

El neo marxismo ha destacado la naturaleza social y política de los problemas del desarrollo en los denominados desde entonces países del tercer mundo, mostrando cómo se da esta relación y qué implicaciones surgen del tipo de regulación que se establece entre economía, sociedad y política en momentos históricos y situaciones estructurales distintas.

En general exceptuando la variante neo marxista del desarrollo, el subdesarrollo se lo considera como un problema de atraso relativo, consecuencia de la existencia de círculos viciosos que mantienen a los países en cuestión en una situación de estancamiento. Se concede gran importancia a la industrialización y al ahorro externo, porque se consideran elementos fundamentales de la modernización y aspectos imprescindibles del desarrollo. También se confiere gran preponderancia al Estado y a la planificación como elementos esenciales de la política de desarrollo.

Examinemos sucintamente cada una de ellas.

5.5.1 Extensión del análisis clásico del desarrollo económico.

Todas las corrientes de pensamiento que surgieron en la década de los treinta, intentaron responder a los problemas de producción y distribución generados con la gran depresión; los conflictos derivados del sistema mundial de competición intersistemas instaurado tras la segunda guerra mundial; la nueva fase de industrialización y de innovación tecnológica y; el agotamiento del modelo primario agro exportador, entre otras grandes cuestiones.

El enfoque histórico del proceso de desarrollo desde sociedades pre capitalistas hacia sociedades capitalistas, se sustentó en la concepción dualista de un sector en desarrollo o menos desarrollado frente a otro desarrollado y la combinación de tres agentes: trabajadores, empresarios y el Estado, este último, encargado del equilibrio macroeconómico, la dotación de bienes públicos, impulsar la expansión económica y el bienestar social.

El proceso consistía en el paso del “subdesarrollo” o “trampa de equilibrio de bajo nivel de ingreso” a otra de desarrollo y de “equilibrio” con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y de ocupación plena.

Las causas principales del subdesarrollo se asociaron con: Insuficiente demanda interna para absorber la mano de obra; escasez de ahorros e inversiones; bajo desarrollo del

sector financiero; existencia de “indivisibilidades”²³ en la producción, demanda y ahorros generadas por la existencia de economías de escala a nivel de la empresa (o de la planta); falta de coordinación empresarial y la baja propensión al ahorro respectivamente. La superación de las indivisibilidades puede originar externalidades pecuniarias (positivas) a nivel agregado de la economía.

La relevancia de estas posturas consiste en que reavivaron la teoría del crecimiento y el desarrollo, destacando el papel de las externalidades y crecimiento equilibrado, el concepto de vinculaciones, y la doctrina del excedente de trabajo, conceptos que Paul Krugman (1997a[1995]) define como integradores de la “teoría del alto desarrollo” y del “gran empuje”.

A partir de esta postura surgieron dos ramificaciones básica: Los que compartieron la noción de crecimiento sectorial equilibrado impulsando a un mismo tiempo todos los sectores económicos para evitar estrangulamientos y los que postularon el concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global, sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía

En el primer enfoque se comprendieron los trabajos de Allyn Young “Rendimientos crecientes y progreso económico”(1975[1928]), Schumpeter (1970[1934]) “Teoría del

²³ Las indivisibilidades resultan por que se requieren altos volúmenes de inversión para que la producción sea factible. Ejemplos de este tipo son las comunicaciones y el transporte, economías industriales de escala y ahorro.

desarrollo económico” , Rosenstein-Rodan “Los problemas de industrialización de Europa Oriental y Sudoriental”, de (1970[1943]), el análisis de Nurkse “Los problemas de formación de capital en países subdesarrollados” (1970[1953]), el ensayo de Arthur Lewis “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” (1970[1954]), J.M., Fleming con su análisis de “Las externalidades y la doctrina del crecimiento balanceado”, de (1955), Gunnar Myrdal que formula una propuesta de “Teoría económica y regiones subdesarrolladas” (1968[1957]), cuya idea central era la de la causalidad circular y acumulativa y Ranis y Fei (1970[1961]), una teoría del crecimiento económico.

Los que postularon la concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía, destacan las aportaciones de Tibor Scitovsky (1974[1954]), planteadas en “Dos conceptos de economías externas”, Myrth Hla (1958), en su crítica a "la teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados" y Albert Hirschman, “La estrategia de desarrollo económico” (1958).

Dentro de los trabajos que compartieron la tesis del crecimiento equilibrado, el trabajo de Allyn Young según A. Thirwall (2003) revivió el principio de los rendimientos crecientes postulado por A Smith, postulado que recientemente fue redescubierto por la “nueva teoría del crecimiento”, la teoría del crecimiento endógeno.

Young considera que el cambio llega a ser progresivo y se propaga en forma

acumulativa y que quizás la concepción apropiada de la economía sea la del equilibrio movable. Los rendimientos crecientes al irradiarse no están simplemente confinados a los factores que incrementan la productividad dentro de las industrias individuales, sino que se relacionan con el producto de todas las industrias, las cuales, deben ser vistas como un todo interrelacionado.

La visión desarrollada por Young sugiere que un mercado mayor para un bien confiere externalidades positivas a otros bienes, y esta idea es también la que se encuentra en la naturaleza circular de los problemas del desarrollo planteadas por Rosenstein-Rodan y Nurkse que, en 1952, se refirió reiteradamente a la idea de la naturaleza circular del problema de hacer despegar el crecimiento en los países pobres, trabajos que constituyeron el punto de partida de los trabajos que posteriormente desarrollaron Gunnar Myrdal, Albert Hirschman y Nicholas Kaldor (1985) en sus modelos de no equilibrio del proceso de desarrollo.

Para Schumpeters (1970[1934]) es crucial la importancia del empresario innovador y sostiene que las sucesivas oleadas de innovaciones son la principal causa explicativa de los ciclos y las fluctuaciones económicas. La aparición de las innovaciones es discontinua y se suele producir por racimos que arrastran decisiones masivas de inversión²⁴.

Rosenstein-Rodan, en su ensayo propuesta de desarrollo sobre los países de Europa del Este, argumento a favor de la inversión coordinada. La inversión tiene escasas

²⁴ Esta noción hace referencia a los Clústeres de la literatura organizacional industrial.

posibilidades de ser rentable si es aislada, pero si en cambio viene acompañada de inversiones similares en otros sectores, es mucho más probable que lo sea. En esta propuesta están claramente incorporados los supuestos de las economías de escala, comprendido en la afirmación de que la producción a de tener una escala grande, y el supuesto de que los trabajadores se puedan obtener elásticamente del desempleo, del mal pagado trabajo del sector agropecuario y de la migración²⁵.

Nurkse (1970[1953]), si bien acepta que las indivisibilidades juegan un papel en los círculos virtuosos del desarrollo, niega que sean esenciales. Lo relevante es la naturaleza circular del problema de hacer despegar el crecimiento en los países menos desarrollados y también insistió en la necesidad de la elasticidad de la oferta de capital.

Probablemente el ensayo mas famoso de todos, en economía del desarrollo, es “desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” de Arthur Lewis. En retrospectiva, es difícil saber cual fue la clave de ello, pero para Lewis el precio sombra del trabajo del sector agropecuario en los países en desarrollo es cero o, por lo menos muy bajo, de forma que el rendimiento social de la inversión es superior a su rendimiento privado.

Eventualmente la defensa de la idea del excedente de mano de obra del sector rural contribuyó a aflorar una idea clave de la doctrina clásica postulada desde los tiempos de R. Rodan, la de que el excedente de subempleo agrícola era necesaria para el sector industrial.

²⁵ Las ideas expuestas en esta sección están basadas en Krugman P. (1992 y 1997)

Poco tiempo después Fleming (1955) se dio cuenta de que en ausencia de este supuesto la inversión sería sustitutiva en lugar de complementaria, lo que desviaría recursos de la senda productiva²⁶. Al mismo tiempo, realizó el análisis de la naturaleza de las externalidades en el marco del desarrollo que se centra muy claramente en la interacción de la oferta de factores y las economías de escala y, a diferencia de R. Rodan, sostiene que el argumento a favor de la coordinación no es concluyente sin esos dos componentes.

También argumento que las externalidades “horizontales” de Rosenstein- Rodan eran menos importantes que las externalidades “verticales” que resultan cuando los bienes intermedios se producen bajo economías de escala -esta es la condición-, lo cual se parece mucho a la teoría de los vínculos que seguramente Hirschman retomó posteriormente.

Aunque a Myrdal se lo ha ubicado en este grupo de precursores, para Krugman (1997[1995]), “...la exposición de Myrdal (1968[1957]) sobre el papel de la “causalidad circular y acumulativa”, parece que debiera dar un lugar clave a las economías de escala; pero no encontró en su trabajo ni una sola referencia a ellas- ni siquiera una mención indirecta. De hecho, cuando ofrece un ejemplo del proceso de causalidad circular, las externalidades ocurren a través de los tipos impositivos, y no como difundidas desde los mercados privados...” por tanto, considera que sus contribuciones marcaron el final no el principio de la teoría del “alto desarrollo” y no debe considerarlo sino como alguien

²⁶ Esta propuesta es comprensible en el contexto de los procesos migratorios en los que se movilizan amplias reservas de mano de obra agrícola en proceso de trasvase hacia zonas urbanas y otros países y dispuesta a aceptar salarios mínimos y estables.

que cristalizó un conjunto de ideas conocidas.

Dentro de los que postularon la concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía, destacan las aportaciones de Tibor Scitovsky (1974[1954]), que a partir de la distinción entre economías externas pecuniarias y tecnológicas diferencia entre utilidad privada y beneficio social. Entre empresas que se benefician del mercado de trabajo creado por el establecimiento de otras empresas, y aquel en el cual varias empresas utilizan un recurso gratuito.

Asimismo, señaló que algunas sociedades obtienen mayor bienestar con menos recursos, debido a que el bienestar, se ha confundido con el consumo, la calidad con la cantidad y el progreso con el crecimiento.

Por su parte, Hla Myint, en su confrontación de los postulados clásicos del comercio internacional, no defendió un modelo equilibrado, sino moderadamente desequilibrado, concentrando los mecanismos de protección selectivamente en clúster²⁷ con ventaja competitiva, para minimizar las zonas protegidas de la economía, lo que a la larga conduce al crecimiento desequilibrado.

²⁷ El concepto introducido y popularizado por Michael Porter en su libro “The Competitive Advantage of Nations” (1990) hace referencia a una concentración de empresas relacionadas entre sí, en una zona geográfica relativamente definida, que conforman en sí mismo un polo productivo especializado con ventajas competitivas

Generalmente no se piensa en Albert Hirschman (1958) como alguien preocupado por las no convexidades. Aun así, su explicación del concepto del vínculo hacia atrás invoca explícitamente la importancia de procurarse mínimas economías de escala, mientras que su discusión de los vínculos hacia adelante aunque de forma más vaga también alude a la importancia de dichas economías de escala.

En la definición de vínculos hacia atrás esta implícito que una empresa crea un vínculo hacia atrás cuando su demanda permite que una industria que la provee se establezca ha, por lo menos las escala económica mínima. El impacto de los vínculos hacia atrás de una industria se puede medir por la probabilidad de que vaya a empujar a otras industrias por encima del umbral de la rentabilidad²⁸.

Por su parte, en la definición de los vínculos hacia adelante esta comprendida la interacción entre economías de escala y tamaño del mercado²⁹; en este caso, la definición es más vaga, pero parece involucrar la habilidad de una industria para reducir los costos de utilización de su producto por parte de sus clientes potenciales y así, de nuevo, empujarlos por encima del umbral de rentabilidad.

Sobre la base de estas dos interacciones podría valorarse la efectividad del enfoque de cadenas industriales y agroindustriales.

²⁸ Este ha sido el enfoque promovido para el desarrollo de cadenas agroalimentarias en México a partir del año 2000. Habría que probar su efectividad midiendo el efecto la empresa en cuestión sobre el umbral de rentabilidad de otras empresas, industrias o sectores.

²⁹ Una noción que se desprende de lo expuesto por A Smith en la “Riqueza de las naciones”, libro I, capítulo III.

Siguiendo este punto de vista, uno de los sectores líderes al que se dio especial atención fue el exportador, usualmente ligado a la explotación de los recursos naturales y la producción de materias primas o productos primarios, Myrth (1958).

Las exportaciones generadas por una demanda externa podría ser un elemento clave ante la insuficiente demanda interna por el bajo nivel de ingresos de las economías en desarrollo. El nivel de “apertura” de la economía requerida para el desarrollo del sector exportador originaba sin embargo dos efectos sobre el desarrollo del mercado interno. El primero, favorable al desarrollo de dicho mercado, causado por la generación de demanda –necesaria para el despegue o “take off” Rostow (1974[1960]) ó “big push” Rosestein-Rodan (1970[1943]), o “salto cualitativo” de la economía, y la reducción del tamaño de la inversión requerida para el despegue.

El segundo de impredecibles efectos sobre la demanda interna debido a los movimientos de los factores trabajo y capital entre países. Las migraciones de ambos factores, desde la economía menos desarrollada hacia las más desarrolladas, podrían deprimir a la economía menos desarrollada por la falta de capital, empresas, y potencial capital humano. Contrariamente, las migraciones de ambos factores desde las economías desarrolladas hacia las menos desarrolladas podría acelerar el proceso de desarrollo siempre y cuando la mano de obra externa sea de mayor grado de calificación que la mano de obra doméstica.

En general todas estas propuestas daban por descontado que las economías de escala limitaban las posibilidades de establecer industrias rentables en los países en desarrollo,

y que, en presencia de dichas economías de escala, las externalidades pecuniarias llegarían a tener un impacto real en términos de bienestar.

Las economías de escala a nivel industrial, y la oferta de factores de producción elástica, por otro, dan lugar a externalidades pecuniarias con una repercusión real en términos de bienestar. Así pues, para Krugman (1997a [1995]) la teoría del alto desarrollo, hacia 1961, contenía como uno de sus conceptos centrales la idea de que las economías de escala a nivel de la empresa individual se traducían en rendimientos crecientes a nivel agregado por la vía de las externalidades pecuniarias.

Evidentemente estos autores no cubre todo lo que pasó en el campo de la economía del desarrollo, pero se considera que éstos constituyen el núcleo central de lo ahora debe ser recuperado. Con todo, hay que admitir que parte de la literatura de ese momento no parece estar completamente de acuerdo con el argumento de que las economías de escala eran el elemento clave de la teoría y esos fueron los que extendieron la doctrina del crecimiento económico.

5.5.2 Extensión del análisis neoclásico del crecimiento económico.

Durante casi 60 años después de la muerte de Marx, en 1883, la teoría del crecimiento económico permaneció virtualmente en el letargo, hasta que fue reavivada por el economista británico Roy Harrod (1970[1939]), con la publicación de su artículo “Un ensayo sobre la teoría dinámica”, como una extensión del análisis del equilibrio estático de la Teoría General de Keynes.

Harrod argumenta que si el requisito para un equilibrio es que las condiciones de inversión deben ser iguales a los planes de ahorro, entonces ¿Cuál debe ser la tasa de crecimiento del ingreso para que esta condición de equilibrio se cumpla en el tiempo en una economía en crecimiento?

Domar en “Expansión y empleo” (1970[1947]), también llegó a la misma conclusión, aunque por una ruta diferente. Identificó que la inversión aumenta tanto la demanda a través del multiplicador como la oferta, al expandir la capacidad de producción y se planteo entonces ¿Cuál es la tasa de crecimiento de la inversión que garantiza que la demanda se iguale con la oferta?

El modelo de Harrod –Domar es el punto de partida de los grandes debates en la economía del crecimiento que ha ocupado a una gran parte de los economistas del crecimiento entre los años cincuenta y ochenta del siglo pasado y que algunos autores lo han denominado la involución neoclásica Bustelo G Pablo (1998).

El debate se propuso desarrollar mecanismos que reconciliaran las divergencias entre la tasa de crecimiento natural y la garantizada de la economía, destacando dos posiciones básicas: Una con base en Cambridge, Massachusetts Estados Unidos, cuyos principales protagonistas son R. Solow (1970[1956]) y Franco Modigliani y Paul Samuelson (1966), y la escuela Keynesiana del crecimiento de Cambridge, Inglaterra, promovida por N. Kaldor (1970[1961]), Joan Robinson (1973[1962]), y Lugi Passinetti (1978[1962]).

La primera enfocó su atención en la relación capital –producto, esto es, la cantidad de

acumulación de capital extra o la inversión asociada con un incremento unitario en el producto, de lo que resultaría la convergencia hacia el desarrollo de los distintos países con independencia de su condición de atraso o subdesarrollo.

La segunda apoyó su teoría en la tasa de ahorro, haciéndola función de la distribución del ingreso entre salarios y beneficios, los cuales se suponían relacionados con el auge o recesión económica.

El alcance de la polémica en los dos escenarios no se redujo a la fundamentación teórica del desarrollo; sus connotaciones prácticas se plasmaron en el terreno de la política estatal. En términos generales, la primera ha concedido mayor relevancia a los mecanismos del mercado, que se propagaban desde finales del siglo XIX, la segunda, promovió oscilatoriamente la intervención del Estado en la corrección de las imperfecciones provocadas por aquél.

Según estas trayectorias se puede inferir que la relevancia de las teorías neoclásicas de crecimiento económico no radica en la explicación de las diferencias de crecimiento entre países pobres y ricos sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros, que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia el sendero del crecimiento sostenido.

Las variables/parámetros enfatizadas han sido la propensión al ahorro; la tasa de crecimiento poblacional; la tasa de depreciación del capital; los recursos extranjeros provistos por los organismos internacionales para superar cuellos de botellas (tales como

falta de reservas internacionales o de ahorro interno); y la existencia de múltiples bienes.

La escuela de Cambridge Massachusetts, como ya señalamos enfocó su atención en la razón capital/producto, argumentando que si la fuerza de trabajo crece más rápidamente que la del capital, el mecanismo del precio operará de tal manera que inducirá el uso de técnicas más intensivas en trabajo y viceversa.

Dicho mecanismo, presupone que los precios relativos del trabajo y el capital son lo suficientemente flexibles y que se cuenta con una gamma de técnicas para escoger, de manera que las economías pueden desplazarse fácil y suavemente a lo largo de una función de producción continua que relaciona el producto con los insumos capital y trabajo, Thirlwall (2003).

De este modelo, se derivó la extraordinaria conclusión contraintuitiva de que la inversión no importa para el crecimiento de largo plazo, ya que la tasa natural de crecimiento de la economía depende del incremento de la fuerza de trabajo y del aumento en la productividad de la misma -condiciones que en si mismas dependen del progreso técnico- y ambas están determinadas exógenamente.

“...Cualquier incremento en la tasa de ahorro o de inversión de un país, sería compensado por un aumento en la razón capital/producto, dejando la tasa de crecimiento de largo plazo sin cambios...” thirlwall (2003).

Sin embargo, este razonamiento se sustenta esencialmente, en la disminución de la

productividad del capital a medida que la razón capital/producto aumenta. Esto es, el argumento depende del supuesto de rendimientos decrecientes al capital. Premisa que ahora objeta la “nueva teoría del crecimiento endógena” neoclásica.

El modelo neoclásico de desarrollo formulado a mediados de los años cincuenta considera como eje central de su argumentación la acumulación de capital físico, la creación de grandes empresas, la producción en serie y en gran escala. Luego, emerge como variable principal el capital humano (educación – calificación) por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando retornos crecientes a escala, posteriormente se considera la dualidad investigación & desarrollo tecnológico y más recientemente la innovación, como factores que contrarrestan la disminución de la productividad marginal del capital y constituyen los principales variantes de análisis de lo que ahora se denomina la nueva teoría del crecimiento endógeno.

Los trabajos posteriores al modelo Harrod-Domar, corresponden a Robert M. Solow (1956) y Trevor W. Swan (1956). Solow empleando el enfoque de la función de producción Cobb-Douglas, afirma que "... La mayor parte de su ensayo [contribución a la teoría economía del crecimiento] se ocupa de un modelo de crecimiento a largo plazo que acepta todos los supuestos de Harrod-Domar, excepto el de las proporciones fijas". Dicho supuesto según Solow, impide la sustitución en la producción de capital por mano de obra, y es el que determina las conclusiones de todo el modelo.

Así pues, concluye en primer lugar, que el supuesto de rendimientos decrecientes de los factores acumulables tenía como consecuencia desalentadora el hecho de que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación de capital era insostenible.

Una segundo resultado es el denominado "Residuo de Solow", según el cual, el progreso técnico era la principal causa que explicaba el crecimiento observado en las diferentes economías, dejando en un segundo término la acumulación de capital, y por lo tanto, el ahorro.

En tercer lugar, y quizás lo más importante, la capacidad de actuación sobre el crecimiento económico por parte de los factores y agentes de la producción era prácticamente nula, ya que en última instancia, éste dependía de componentes que se determinaban de forma exógena.

Denison (1962, 1967) usó el mismo enfoque de la función de producción, para estudiar el comportamiento del crecimiento de los Estados Unidos y entre los países de Europa, desagregando el término del progreso técnico (o residuo) en varias partes componentes como la educación entre otros. Maddison (1970) siguiendo el mismo enfoque estudió las diferencias en las tasas de crecimiento entre países en vías de desarrollo. Desde estas investigaciones tempranas, ha habido muchos otros estudios que comprenden una lista muy extensa como para documentarlos aquí.

Sin embargo, merecen destacarse dos investigaciones recientes a manera de ilustración. El Banco Mundial (1991) realizó un estudio para 68 países que muestra que la

acumulación de capital es de primordial importancia, y que el progreso técnico desempeña un papel menor. Ésta parece ser la conclusión fundamental para países en desarrollo, en contraste con los países desarrollados.

Asimismo, existe un controvertido estudio de Alwyn Young (1995) para los cuatro “dragones” del este asiático: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán, el cual muestra que la mayor parte del crecimiento en esos países puede ser explicado por el crecimiento de los insumos de factores y no por el progreso técnico, por lo que, de acuerdo con Young, no ha existido un milagro de crecimiento en esos países, lo que contradice a la sabiduría convencional.

5.5.3 La teoría estructuralista del desarrollo

Las tesis estructuralistas se asociaron esencialmente a los postulados de la Comisión Económica Para la América Latina y el Caribe (CEPAL) fundada en 1948 en el seno de la ONU y surgieron a partir de los trabajos de su primer director Raúl Prebisch considerado el precursor del estructuralismo.

Las ideas desarrolladas por los antiguos estructuralistas (R. Prebisch, H. Singer, J. Noyola Vásquez, A. Pinto, O. Sunkel, M. Tavares, Víctor L. Urquidí) de moda en los años 50 y 60 estuvieron fuertemente influenciadas por la teoría keynesiana y Neo

keynesiana³⁰. Esta última vertiente, como hemos visto, tuvo su origen en los trabajos de los economistas con sede en Cambridge Inglaterra que abordaron los nexos entre distribución del ingreso, formación de los precios y la tasa de ganancia. Aún más, estas ideas han sido puestas en práctica en distintos grados y por períodos de diversa duración, principalmente en Argentina, Brasil y México.

Las políticas estructuralistas han tenido en estos tres países una gran difusión, principalmente durante la etapa, conocida como de despegue de la industrialización, resultados que tienden a subestimarse cuando se deduce que dicho proceso contribuyó en gran parte a los problemas económico – sociales causados por la crisis de la deuda en los años ochentas.

Si bien es cierto que algunos postulados del primer estructuralismo han quedado obsoletos, lo cierto es que el neo estructuralismo comparte en términos esenciales los puntos de vista de la condición de subdesarrollo de la región latinoamericana, ya que el subdesarrollo no se explica por las distorsiones exógenas inducidas por la política económica, como lo afirman los neoclásicos.

La condición de subdesarrollo se explica ante todo por factores estructurales endógenos como: la distribución desigual del ingreso y la riqueza, la concentración de la propiedad de la tierra, la inserción desfavorable en el comercio mundial, el grado elevado de concentración de los mercados, y el retraso tecnológico. Y por factores sociopolíticos

³⁰ Teorías sustentadas en el rol positivo y necesario del Estado frente a las perturbaciones del mercado, para crear y extender la “demanda efectiva” interna a fin de estimular las actividades productivas y proponían una explicación del fenómeno inflacionista a partir de factores sociales o reales.

como: las organizaciones sindicales inconsistentes, distribución geográfica y sectorial de la población desigual y bajo nivel educativo.

El estructuralismo nació inicialmente como un método de investigación, alternativo al empiricismo y al positivismo, y como tal, el objeto de su investigación es un sistema (relaciones recíprocas entre las partes de un todo), y no el estudio de las diferentes partes aisladas. En el campo de la economía, esta noción hace referencia a la existencia de un conjunto de relaciones económicas y sociales entre partes de un mercado con desventajas para las economías emergentes.

El punto de arranque de esta corriente es la crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional materializada en la teoría de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio; dicha teoría es conocida como la tesis Prebisch-Singer (1950).

Aunque dicha tesis no puede considerarse propiamente estructuralista, sí pone las bases, al menos en la versión de Prebisch, de lo que sería la piedra angular del estructuralismo latinoamericano, que se concretó en el modelo centro-periferia.

El estructuralismo siguió desarrollándose en el seno de la CEPAL durante los años cincuenta y sesenta, elaborando estudios sobre los obstáculos del desarrollo latinoamericano y recomendaciones de política económica para superarlos.

Dentro de los elementos fundamentales destaca la distinción entre crecimiento y desarrollo económico, de acuerdo con la relevancia de los factores estructurales y del

progreso tecnológico. Asimismo, considera que las estructuras económicas subdesarrolladas han sido históricamente determinadas por su inserción en la economía mundial y a partir de estas se explican los desequilibrios macroeconómicos subyacentes (inflación, desempleo, déficit exterior, migración, entre otros).

El subdesarrollo es fuente de recursos baratos para las economías avanzadas y un mercado para la exportación de sus productos. De este proceso resultan estructuras económicas duales; un sector moderno de exportación de productos primarios y otro tradicional casi a nivel de subsistencia.

Si las economías subdesarrolladas no modifican sus estructuras serán incapaces de generar su propia dinámica de crecimiento y de alcanzar el desarrollo económico. Así, sólo con la intervención gubernamental, que promueva una continua transformación estructural apoyada en el desarrollo de un sector industrial nacional diversificado, podría solucionar el problema del subdesarrollo.

El pensamiento estructuralista puede dividirse en tres importantes etapas. La primera, que iría desde los cincuenta hasta mediados de los setenta, caracterizada por el predominio del pensamiento cepalino; a esta fase pertenece la teoría del deterioro de los términos de intercambio, el modelo centro-periferia y las recomendaciones de una política de industrialización por sustitución de importaciones.

Le sigue desde finales de los sesentas la teoría estructuralista de la dependencia con dos corrientes principales la neo marxista y la estructuralista. Esta última se distingue de

aquella en creer en la posibilidad del desarrollo, según el estado actual de desarrollo del capitalismo.

En la estructuralista se comprenden las aportaciones de Aníbal Pinto (1975[1973] y Pedro Vuskovic (1990), sobre la heterogeneidad estructural y el estilo perverso del desarrollo; de Osvaldo Sunkel y Pedro paz (1973[1970]), con referencia a la relación histórico estructural; de Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto (1972[1969]) respecto al desarrollo dependiente asociado y; de Raúl Prebisch, Celso Furtado (1979[1968]) y Osvaldo Sunkel, que destacan el proceso de dependencia cultural, intelectual y tecnológica.

En la fase contemporánea que inicia en los noventas se propone en forma alternativa al consenso de Washington la transformación productiva con equidad que incluye el equilibrio macroeconómico, la preocupación por el medio ambiente, el fortalecimiento de la democracia y la incorporación del cambio tecnológico, entre otros grandes aspectos.

En esta misma etapa, coexiste la variante ortodoxa cepalina del desarrollo que postula la posibilidad de la interdependencia con el centro, que comparte con la teoría contemporánea de la modernización, gran parte de sus planteamientos.

La teoría del deterioro de los términos de intercambio de R. Prebisch y H. Singer, apoyada en estudios empíricos, sostuvo que a lo largo del tiempo los productos primarios de los países subdesarrollados pierden valor respecto de las manufacturas

procedentes de los países desarrollados; con lo cual la especialización productiva en términos de las ventajas comparativas perjudica a los países subdesarrollados y beneficia a los desarrollados.

Para R. Prebisch los países subdesarrollados (periferia) giran en su proceso de desarrollo en torno a los países desarrollados (centro), como si fueran constelaciones de un sistema. El sistema se organiza por los países centrales, favorecidos por un previo progreso técnico, en función de sus propios intereses. De modo que las estructuras productivas de los países subdesarrollados se sobredeterminan por las necesidades de los países centrales, antes que de la propia periferia.

Las recomendaciones de política económica que se desprendieron de estos postulados se concretaron en la industrialización por sustitución de importaciones; transformando la estructura productiva de los países subdesarrollados al sustituirse la importación de manufacturas por la producción nacional, con la aplicación de políticas proteccionistas.

Al mismo tiempo, la exigencia de una política económica centrada en la superación del subdesarrollo descansaba en la concepción del Estado como algo situado arriba de la sociedad y capaz de dotarse de una racionalidad propia.

Con estas medidas, no se lograron todos los efectos deseados. Si bien se impulsó la industrialización, se tuvieron problemas de balanza de pagos y de inflación, y nunca se reguló el poder de las empresas transnacionales. Además, las relaciones de intercambio

comercial siguen hoy vigentes como lo estaban entonces; no dependen del sistema de precios, sino de la gestión y regulación institucional.

A partir de este reconocimiento, hacia mediados de los sesenta el pensamiento estructuralista comenzó a desarrollarse de forma importante fuera del ámbito de la CEPAL. En ciertos casos, con influencia cepalina, en otros, neo marxista y en algunos más combinando determinadas posturas que dieron origen a las primeras versiones de la teoría de la dependencia, que tendrían su auge durante los años setenta.

Para los estructuralistas la dependencia implica que las economías nacionales están condicionadas por el desarrollo y la expansión de otra economía a la que están sometidas, de manera que sólo pueden evolucionar como un reflejo de la expansión de las economías dominantes, lo que puede tener un efecto positivo o negativo.

Al mismo tiempo, admite la posibilidad de que exista un desarrollo en la periferia, si bien sería dependiente y en el mejor de los casos asociado. Puede producirse la industrialización y un cierto desarrollo pero vinculado al dinamismo y necesidades del centro. El sistema de relaciones internacionales se traslada al interior de los países creando relaciones de dependencia entre distintas regiones, y sectores y se refuerza por otros esquemas de inserción no económicas como la intelectual (adopción de patrones de pensamiento ajenos), cultural (incorporación de pautas de conducta y de consumo procedentes de los centros) y tecnológica (utilización de tecnología importada en lugar de desarrollar una propia).

Hacia mediados de los años ochenta, la teoría de la dependencia había sido ya fuertemente cuestionada por el radicalismo que había adquirido y por su incapacidad para explicar ciertos logros en el desarrollo. La CEPAL comienza a moderar su discurso y a defender las posibilidades que ofrece la interdependencia que existe a nivel internacional; todo ello conduce a la elaboración en 1990 de un nuevo informe de la CEPAL sobre la Transformación productiva con equidad, en el que se recogen las recomendaciones para afrontar el reto de los años noventa tras el aprendizaje de las décadas anteriores.

La transformación productiva con equidad pretende crear nuevas fuentes de dinamismo que permitan alcanzar algunos de los objetivos de una nueva concepción de desarrollo basada en crecer, mejorar la distribución del ingreso, consolidar los procesos democratizadores, adquirir mayor autonomía, crear las condiciones que detengan el deterioro ambiental y mejorar la calidad de vida de toda la población; para lo que son elementos clave la competitividad, tecnología, educación, relaciones industriales, integración supranacional y estabilización macroeconómica.

En su vertiente exterior, se admite la idea de la interdependencia, de manera que según se avance en la senda de una transformación los países irán ganando legitimidad, credibilidad y eficacia como interlocutores válidos en el diseño de un nuevo orden económico internacional, y en la medida en que se reactiven las economías y se desarrolle la integración regional aumentará el poder de negociación de los países latinoamericanos frente a terceros.

Los esfuerzos actuales de estabilización y de integración supranacional de algunos países latinoamericanos según este esquema, pueden considerarse como ejemplos, aunque incompletos de la transformación productiva con equidad; tal es el caso de los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), de la integración de México en la NAFTA y la situación chilena.

Ahora también se sabe que no basta con la estabilidad macroeconómica para impulsar la producción, el empleo, la equidad y el desarrollo humano y social.

5.5.4 Teoría Neo marxista del desarrollo.

La teoría neomarxista del desarrollo surge durante la posguerra y alcanza un alto nivel de reflexión con la obra de Paul Baran “la economía política del crecimiento” publicada en 1957, con la que se inicia esta corriente de pensamiento.

El subdesarrollo se concibe como un proceso de continua extracción del excedente generado en la periferia por las economías capitalistas avanzadas. Los países subdesarrollados tienen un escaso ingreso per cápita y bajas tasas de acumulación de capital. Y el desarrollo económico debe consistir en una reinversión nacional del excedente, que permita un aumento de la renta que posteriormente será redistribuida de forma equitativa.

El futuro del desarrollo económico bajo el capitalismo de cualquier país está determinado por su posición en la economía internacional. Considera que los países

industrializados introdujeron en los periféricos un sistema de relaciones de intercambio desigual por medio del cual el excedente económico es extraído.

El intercambio desigual con los centros desestimula la producción nacional y restringe los incentivos para un desarrollo industrial capitalista autónomo. La competencia de las exportaciones manufactureras de los centros reduce aún más los incentivos para el desarrollo industrial de la periferia. Así, el desarrollo industrial ha estado controlado por un número limitado de monopolios industriales en manos de capitalistas nacionales y/o extranjeros que han extraído el excedente hacia los centros.

Los elementos centrales del análisis son la adopción de una perspectiva histórica y la atención hacia la distribución del control del excedente entre las clases sociales. Estas relaciones de intercambio desigual, a menudo impuestas por la fuerza, persisten hasta hoy y han provocado el bloqueo del desarrollo de la periferia.

A raíz de la obra de Baran surge la moderna teoría del imperialismo que se desarrolla durante los años cincuenta y sesenta, con las aportaciones del propio Baran y P. Sweezy (1966), Harry Magdoff (1979[1977]), Arghiri Emmanuel (1973) y S. Amin (1979[1970]), cuya piedra angular es la corporación transnacional; la competencia en el mercado internacional sustituida por una competencia oligopólica entre grandes empresas que se disputan el control de los mercados. Por distintos motivos y mecanismos estas corporaciones se instalan en los países subdesarrollados y comienzan a generar riqueza, pero al mismo tiempo esta es extraída hacia los países desarrollados.

Siguiendo esta reflexión, la inversión extranjera no es mecanismo para el desarrollo, sino un conducto de transferencia de riqueza de los países pobres hacia los ricos, al tiempo que permite a éstos aumentar su control sobre las economías de aquéllos.

Para la teoría del intercambio desigual las barreras proteccionistas y los bajos niveles salariales de los países subdesarrollados dan origen a que sus productos sean vendidos en el mercado internacional a un precio inferior a su valor, mientras que los procedentes de los países desarrollados son vendidos a un precio superior. El resultado es la extracción del excedente económico y el desarrollo desigual de los países.

Desde finales de los sesenta y sobre todo durante los setenta, esta corriente alimentó la versión neomarxista de la teoría de la dependencia, a la que contribuyeron importantes autores de países subdesarrollados como el ya citado S. Amin (1978, 1979 y 1997), Andre Gunder Frank (1974[1967]), T. Dos Santos (1978), Ruy Mauro Marini, (1974[1973]) y V. Bhabha (1977[1974]), entre otros.

Esta versión se diferencia de la estructuralista en su negación de la posibilidad de un desarrollo de los países dependientes bajo el capitalismo, y constituye la versión Sur de la teoría del imperialismo, a la que complementa y supera. La principal idea que puede extraerse de esta teoría es que el sistema capitalista no sólo no genera desarrollo en los países dependientes, sino que además propicia el subdesarrollo, por cuanto desarticula la estructura productiva de los mismos, altera su funcionamiento económico según de las necesidades de los países centrales, y revierte dichas economías dejándolas a merced de los vaivenes del mercado internacional.

Por lo mismo, el desarrollo de los países centrales esta sustentado en la explotación de los países dependientes, y así, desarrollo y subdesarrollo son las dos caras de una misma moneda, el sistema capitalista mundial, en el cual el subdesarrollo es un elemento funcional.

Hacia finales de los setenta y durante los ochenta, el debate había superado el ámbito de la teoría de la dependencia y se centraba en la explicación del funcionamiento del sistema capitalista mundial, donde realizaron sus aportaciones S. Amin (1978), A. G. Frank (1974), I. Wallerstein (1979[1974]) y Christian Palloix (1978). Análisis que supone una reformulación integral de las ideas subyacentes en las teorías del imperialismo y la dependencia.

Desde entonces destaca de manera relevante la tesis propuestas por Samir Amin (1997) de la desconexión; según la cual si no es posible el desarrollo bajo el sistema capitalista mundial, lo mejor que se puede hacer es desconectarse del mismo, es decir, supeditar las relaciones exteriores de cada país subdesarrollado a las necesidades de su desarrollo interno, lo cual no debe confundirse con un repliegue autárquico o una exclusión impuesta del sistema. La desconexión supone el condicionamiento de las relaciones exteriores al proceso de desarrollo nacional.

Como ejemplos de desconexiones podemos citar la Tanzania de Nyerere, la Nicaragua de Ortega, la Cuba de Castro, y de diversas regiones autónomas en el seno de las comunidades nacionales.

Estos hechos y todo lo que ha supuesto la caída del Muro de Berlín han marcado en cierto modo el declinar de este debate, que en estos momentos se encuentra en recomposición como gran parte del pensamiento político de raíz marxista.

5.6. Nueva globalización: La senda del mercado y el comunitarismo.

La transformación de los modelos de regulación política- económica nacionales y a nivel internacional que comprende la desregulación de los movimientos de capitales, el reconocimiento del desarrollo humano y las prioridades sociales esenciales y el desplazamiento de las ideologías de la socialdemocracia y el estatismo, por el neoliberalismo y el libertarismo; la aceleración en el agotamiento de recursos y el deterioro del medio ambiente y; los avances en la tecnología de la información, las comunicaciones y el transporte, son los nuevos fundamentos que confrontan el análisis económico convencional.

Conforme a esa nueva perspectiva analítica, se propician que la ciencia económica enfrente el dilema de extender el análisis científico de los hechos más allá de la lógica desicional del costo /beneficio y se genere un revulsivo para abrirla hacia otros sistemas de razonamiento que inciden también sobre los problemas de gestión del mundo social, institucional y físico.

Estos nuevos enfoques profundizan, por un lado, los esquemas tradicionales de razonamiento monoeconómico³¹ y monodisciplinal, según los cuales los problemas que enfrentan los países y los entornos territoriales en general, sólo pueden resolverse siguiendo la prospectiva económica de los países desarrollados y la de ceñir el análisis exclusivamente a la estricta visión de la disciplina económica que subordina o extiende a otras disciplinas la lógica del mercado y por la otra, empuja a abrir el universo hasta ahora aislado de lo económico, a la realidad física, a sus modelos predictivos, a las opciones tecnológicas, a los procesos de regulación institucional, a las vinculaciones entre la economía y la filosofía, la sociología, el derecho, las ciencias políticas y la ética, explicaciones que intentan trasladar el centro de discusión económica desde los valores mercantiles hacia informaciones, instituciones y agencias exteriores al mismo.

Al mismo tiempo, el capitalismo como sistema económico ha retornado en cierta forma al sendero anterior a 1914 (y 1917) a una nueva suerte de globalización, a ser un fenómeno mundial³² que en el proceso de agotamiento de su capacidad para el desarrollo establece una nueva configuración de regulación institucional y de dominio territorial, que confronta a los Estados nación –que abandonan la perspectiva de adelantarse a la marcha del proceso económico, pasando de administrar la abundancia posible a la escases inevitable, esto es, dejan de ser monopolios defensivos en su entorno-; impulsa la deslocalización de las fases del proceso de trabajo y; establece los equilibrios

³¹ La visión monoeconómica en los términos de Hirschman Albert O. (1980) es el rechazo a la concepción de que los países subdesarrollados se separan como un grupo, mediante varias características económicas específicas comunes a ellos, de los países industrializados avanzados.

³² Para Meghnad Desai (2004) lo ocurrido entre la primera guerra mundial y la caída del muro de Berlín, fue una anomalía histórica; comprende no sólo el socialismo realmente existente, sino también la edad dorada de lo que denomina el capitalismo nacional en un sólo país (el Keynesianismo) que se extiende desde la segunda posguerra hasta fines de los años setentas.

macroeconómicos guiados por el control de la inflación, y han intentado adaptarse en el mejor de los casos, a lo que podría derivar en sistemas internacionales de regulación económica.

Los nuevos desafíos para el desarrollo originaron cuatro grandes grupos de literatura, que intentan incorporar mayor nivel de rigurosidad formal (y matemática) en los nuevos modelos.

Se continua extendiendo el marco analítico neoclásico de modelos de equilibrio general y parcial y de continuidad monoeconómica, pero siguiendo ahora el enfoque neo liberal –del mercado y del libre comercio- y adoptando una visión microeconómica, más enderezada hacia lo individual que en lo colectivo o lo nacional, y alternativamente a esa visión monoeconómica ortodoxa surgen en complemento enfoques analíticos vinculados al marco transdisciplinar de la economía neo institucional y de la organización , tales como el capital humano; la investigación y desarrollo y la innovación tecnológica, que se consideran factores (externalidades) relevantes que contrarrestan la disminución de la productividad marginal del capital y se postula que alguna de estos componentes explican las diferencias entre los países, investigaciones que se agrupan en la nueva teoría del crecimiento endógena.

El neoliberalismo, como tal, no aporta realmente ideas nuevas sobre el desarrollo económico; en su lugar presenta una actualización de la vieja teoría neoclásica del equilibrio y del comercio internacional y; las propuestas de liberalización interna y

externa de las economías de los países subdesarrollados basado en la exportación de mercancías de tecnología intermedia en lugar de materias primas.

Un segundo grupo comprende las posturas que destacan la importancia de las instituciones para el crecimiento económico. Estas propuestas, consideran que el desempeño institucional, la agencia y las organizaciones, crean una estructura de incentivos para llegar a una pauta de desarrollo sostenible.

Tanto el primer enfoque como el neo institucionalismo son complementarios aunque cada uno tiene características distintas. Para el neo institucionalismo el elemento dominante para el crecimiento es la interconexión entre las instituciones y las organizaciones.

Las instituciones proporcionan la estructura básica por medio de la cual la humanidad a lo largo de la historia ha creado orden y de paso influye en la incertidumbre (North 2006[1990]).

La tercera corriente enfatiza la importancia de los problemas o factores económico espaciales tangibles (costos de producción, transporte, externalidades, aglomeración, y causalidad circular y acumulativa, entre otras) y de organización y distorsión de los mercados (comportamiento de agente [empresas, capital social, género, gobierno , instituciones]), en los ámbitos local o regionales que influyen en las decisiones de la política económica, destacando dos grandes campos de análisis, el de la evolución de la

geografía económica Krugman (1997a[1995]) y las basadas en la noción de la competitividad propuesta por Porter (1991[1990]).

En general, las teorías clásicas del desarrollo a nivel país y los modelos estático y dinámico de crecimiento neoclásico y neo liberal no incorporan la heterogeneidad en los factores económicos, geográficos, demográficos y sociales al interior de las regiones de cada país, ni las diversas interrelaciones entre los comportamientos de los agentes que afectan las actividades dentro de las regiones o áreas locales específicas respectivas.

De igual modo, también esos enfoques macroeconómicos desatienden aspectos micro-económicos del proceso de desarrollo de los países.

En contraste, el enfoque microeconómico de las nuevas teorías de desarrollo y crecimiento económico permite una mayor profundización y entendimiento del proceso de desarrollo en las áreas geográficas locales y específicas al interior de los países.

Así pues, los aspectos geográficos, del espacio y el enfoque micro-económico son características que distinguen a las teorías del desarrollo económico local de las teorías (tradicionales y neoclásicas) de desarrollo económico a nivel de país

La cuarta corriente agrupa a las nociones de desarrollo alternativas a la visión tradicional económica monodisciplinal, que pretenden vincular la filosofía con la economía entorno al desarrollo humano; la política con la economía en el tema de la gobernabilidad y la gobernanza; La economía con la sociología en relación a la importancia del capital

social y el nexo entre la economía y las ciencias de la tierra para una mejor gestión del mundo físico.

La preservación y cuidado del medio ambiente, la búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas humanas y la acción colectiva (gobernabilidad y capital social), se articulan en torno a un concepto distinto de desarrollo basado en la reducción de la pobreza absoluta siguiendo diferentes modalidades y no en el aumento de la riqueza.

Este planteamiento enfoca su interés hacia el entendimiento de partes de un todo, hacia el individuo y la comunidad en concreto y no hacia un país en conjunto. Se trata de aumentar las capacidades y funcionamientos de las personas para que puedan satisfacer sus necesidades por medio de un aumento de su productividad, para lo cual es necesario previamente dotarlos de mínimos en educación, alimentación y sanidad. De esta forma, si la población pobre es más productiva tendrá mayores ingresos y eso le permitirá ir satisfaciendo sus necesidades básicas, siendo así cada vez más productivos y menos pobres.

Dentro de esta línea de pensamiento se intenta construir un concepto de desarrollo sostenible que pone de manifiesto la necesidad de garantizar un equilibrio entre la comunidad y el medio ambiente, de forma tal que las actuaciones presentes no perjudiquen la calidad de vida en el futuro; hasta ahora el concepto suele definirse como desarrollo sostenible en los términos del Informe Bruntland (1987), es decir, que el modelo de desarrollo ha de permitir satisfacer las necesidades de las generaciones

presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

El colocar la dimensión medioambiental en el contexto de la teoría del desarrollo supone un gran paso en la búsqueda de un desarrollo multidimensional.

Otras importantes dimensiones del desarrollo alternativo son: el etnodesarrollo, que comprende los elementos étnicos y culturales; el endodesarrollo, o desarrollo local, que añade la dimensión territorial. El territorio, con todo lo que representa (geografía, recursos, cultura, etnia, medio ambiente, etc.) juega un papel fundamental en la estrategia de desarrollo y su desconocimiento puede obstaculizar las políticas al dificultar su implementación en un determinado territorio con características específicas.

El orden internacional aparece como otra de las dimensiones del desarrollo alternativo, a lo que han contribuido la publicación de tres importantes informes, el tercer informe del “Club de Roma”, denominado “Reshaping the International Order”, (RIO) - reestructuración del orden internacional-, coordinado por Jan Timbergen (1976), el reporte Brandt (1980) del diálogo Norte-Sur, coordinado por el canciller Alemán Occidental Willy Brandt y el Nyerere (1990) coordinado por Julius Nyerere, que concitó el movimiento de los países no alineados.

Estos documentos coinciden en señalar que el orden internacional perjudica seriamente las posibilidades del desarrollo de los países subdesarrollados.

Sin embargo, difieren en las recomendaciones de política económica; el primero defiende una planificación de la economía mundial desde las Naciones Unidas, el segundo aboga por un intervencionismo de corte keynesiano en el mercado internacional, que corrija las imperfecciones de este; el informe Nyerere, por el contrario, considera que la responsabilidad del diseño y ejecución de la política de desarrollo de los países subdesarrollados corresponde exclusivamente a éstos, y que la tarea de los países desarrollados queda reducida a ser receptivos de las modificaciones del orden internacional propuestas por aquellos y atender las peticiones concretas de cooperación internacional.

La más reciente aportación al desarrollo alternativo la constituye el desarrollo humano, concepto empleado por el PNUD, y con el que se hace referencia a la mejora de la capacidad de los individuos para satisfacer sus propias necesidades, reactualizando el enfoque de las necesidades básicas (salud, educación e ingreso).

Los logros de las últimas cuatro décadas pueden considerarse moderadamente positivos si se tienen en cuenta sus tres dimensiones en conjunto; no obstante, los resultados de la implementación de las políticas de desarrollo humano que comenzaron a desarrollarse a principios de los noventa por iniciativa de las Naciones Unidas aún no pueden ser evaluados, ya que sus efectos sólo pueden apreciarse a largo plazo.

Así pues, en este periodo prosigue el continuismo del análisis neoclásico con sus diversas modalidades, resurge el neo institucionalismo, se particulariza el desarrollo en el plano local mediante la geografía económica que replantea la teoría clásica del

comercio internacional y la competitividad y, aparece la preocupación por el desarrollo humano, el capital social, la gobernabilidad y la economía ecológica que incorpora el desarrollo sustentable y sostenible.

Todos estos planteamientos pretenden acercarse a la construcción de una visión multidisciplinaria de los problemas que suscita la gestión diaria, tema respecto al que queda mucho por hacer.

5.6.1 Nueva teoría del crecimiento endógeno.

Heredera de la teoría neoclásica del crecimiento, la nueva teoría del crecimiento endógeno ha seguido la línea de pensamiento monoeconómica tradicional. Fundada esencialmente en la defensa de la eficacia del mercado como mecanismo de asignación óptima de los recursos y la prescripción a la intervención pública en las actividades económicas por cuanto generadoras de distorsiones; así como, en valorar las potenciales ventajas de una participación plena en el comercio internacional y la consecuente crítica al modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Sin embargo, intenta extender el análisis neoclásico incorporando ciertos aspectos relacionados con la complementariedad estratégica en las decisiones de inversión y sobre los fallos de coordinación que son ignorados en los modelos de equilibrio competitivo.

Así, desde mediados de los años ochenta se generó un caudal de literatura e investigaciones acerca de economía aplicada del crecimiento que intentan entender y explicar las diferencias en el crecimiento del producto y de los niveles de vida entre distintos países.

Esta abundancia de estudios ha sido impulsada por una serie de factores: primero, por el creciente interés en homogenizar el desempeño económico de las regiones más pobres; segundo, porque los estudios muestran la no convergencia de los ingresos per cápita en la economía mundial Baumol (1986), contrario a la predicción de la teoría neoclásica del crecimiento basada en el supuesto de rendimientos decrecientes al capital³³; tercero, por la aparición de explicaciones del desarrollo alternativas a la visión monoeconómica y mono disciplinal que han complementado el enfoque del crecimiento y; cuarto, por la creciente disponibilidad de datos uniformes con los cuales se realizan las investigaciones, Summers y Heston (1991).

La teoría del crecimiento endógeno busca una explicación del por qué no ha existido una convergencia del nivel de vida en la economía mundial. El punto de partida consiste en considerar que el crecimiento es determinado en forma endógena (por algún factor inherente al proceso de desarrollo o sujeto a dominio de la agencia, como el gasto en educación, o investigación, externalidades por derramas tecnológicas, entre otras) y por

³³ Según A. Thirlwall (2003) ningún estudio global encuentra evidencia de convergencia, más allá de cuando se emplean las cuatro variables robustas que ya han resaltado durante muchos años los analistas del crecimiento: Pib per cápita; la razón ahorro- inversión; la inversión en capital humano y con frecuencia el crecimiento de la población.

tanto, establece que el crecimiento no está determinado simplemente por la tasa de crecimiento exógena de la fuerza de trabajo y del progreso técnico.

En términos del modelo, si no existen rendimientos decrecientes al capital —sino, digamos, rendimientos constantes—, una mayor razón capital-trabajo será exactamente compensada por un mayor producto per cápita, y la razón capital-producto no será mayor en los países ricos en capital que en los países pobres en capital, y la razón ahorro-inversión por tanto será importante para el crecimiento a largo plazo y los países deben converger en el desarrollo.

Al no haber tal convergencia, entonces existen fuerzas en acción que evitan que el producto marginal del capital disminuya (educación, investigación & desarrollo, salud como parte del capital social y humano) y que al estimularse éstas la razón capital/producto aumenta, a medida que la inversión crece y los países prosperan.

Estos nuevos desarrollos tienen origen en parte, en la variante Norteamericana de Cambridge Massachusetts. Paul Romer (1986) fue el primero que retomó el análisis de las externalidades estudiadas por los teóricos del primer tercio del siglo XX y sugirió la existencia de externalidades en el gasto conjunto en investigación y desarrollo. Robert Lucas (1988) enfocó su análisis en las externalidades en la formación de capital humano (educación) y Azariadis y Drazen (1990) encuentran evidencia sobre la existencia de diferencias importantes en la tasa de crecimiento de la renta per cápita en las economías, cuando la única disimilitud significativa entre ellas se haya en la cualificación de los trabajadores.

North (2006[1990]) considera que el marco institucional es fundamental para el éxito o fracaso del desarrollo. Grossman y Helpman (1991) valoran la relevancia de las derramas tecnológicas resultantes del comercio y de la inversión extranjera directa. P. Krugman (1997a y 2000) destaca el papel de los mercados integrados, la geografía económica y el espacio. Por su parte, Stiglitz (2002) puntualiza las desigualdades en el sistema comercial mundial. Otros economistas han subrayado el papel de la inversión en infraestructura y su complemento con otros tipos de inversión, entre otras contribuciones.

5.6.2 Neo institucionalismo.

A mediados de los años cincuenta del siglo pasado la respuesta estándar a la pregunta central de ¿cómo explicar las diferencias del nivel y tasas de crecimiento del ingreso por habitante entre los países?, era que los países pobres y ricos son similares, excepto en la dotación de factores o recursos (fuentes del crecimiento).

Hoy día esta respuesta es insostenible. Los países no convergen en ingresos por habitante según la predicción neoclásica. Como consecuencia para Stiglitz, Joseph (1988a y 1988b) y Stiglitz, J, K. Hoff (2001), las diferencias pueden explicarse a partir de la organización económica, la interacción de los agentes y en las instituciones que median estas interacciones.

Según este punto de vista, el desarrollo no es visto solamente como un proceso de acumulación o incremento de los factores (fuentes del crecimiento) sino como una

transformación organizacional, en donde las nuevas áreas de desarrollo son las relacionadas a la economía de la información, la teoría de la coordinación y las instituciones, todas ellas resultantes de distorsiones o fracasos del mercado.

Los conceptos teóricos que distinguen a este enfoque de los modelos neoclásicos tradicionales, son el “Pareto Eficiente Restringido”, de equilibrios múltiples y la interacción entre instituciones, agencias y organizaciones, Greenwald, B. and J. Stiglitz N.G (1993).

Bajo el modelo neoclásico y sus extensiones (suponiendo mercados competitivos, sin distorsiones incluyendo aquellas originadas por el gobierno), el mercado produce asignaciones “Pareto eficiente” o “Pareto Eficiente Restringido” y el equilibrio de la economía es en general único.

Por tanto, para este modelo las instituciones o la historia no importan y los fundamentos de la economía se circunscriben a la dotación de recursos, tecnologías y preferencias. Las intervenciones del gobierno son requeridas para moderar o reducir los problemas de equidad resultantes de la asignación de recursos (desigualdad en la distribución de los ingresos y riqueza y atención a la población en situación de pobreza).

Sin embargo, al intentar corregir las distorsiones o fracasos del mercado se ha observado que las asignaciones resultantes no son necesariamente “Pareto Eficiente Restringido” y además el equilibrio puede ser múltiple. Bajo equilibrios múltiples, la asignación de recursos resultante de cada equilibrio no necesariamente es Pareto eficiente restringido.

Más aún, es posible que el gobierno pueda diseñar un conjunto de impuestos y subsidios tal que cambie la asignación de recursos de un equilibrio con asignaciones de recursos ineficientes a otra asignación de equilibrio donde todos los individuos mejoren su bienestar. Esta nueva asignación del nuevo equilibrio se denomina una asignación “Pareto Mejorada”.

Bajo este esquema, en las teorías clásicas y neoclásicas tradicionales de desarrollo y crecimiento económico, la situación “inicial” de bajo nivel de *Pibpc* real es una situación “temporal” del proceso de desarrollo de la economía y en donde cambios (o incrementos) de los fundamentos de la economía permiten a esta alcanzar la situación de equilibrio única, Pareto eficiente y de crecimiento sostenido.

En contraste en las nuevas teorías de crecimiento económico, la situación inicial de bajos niveles de *Pibpc* de una economía es una situación de equilibrio Pareto ineficiente y los cambios en los fundamentos no necesariamente cambiarán dicha situación en presencia de distorsiones en los mercados. A este equilibrio se le denomina una “Trampa de equilibrio” o un “equilibrio de una economía menos desarrollada”.

Los clásicos del desarrollo tomaron en cuenta la posibilidad de estas trampas de equilibrio. Así, los conceptos de “oferta ilimitada de mano de obra” de Lewis (1954); “take off” de Rostow (1956); “big push” de Rosentein-Rodan (1961), son nociones relacionadas a las “trampas de equilibrio o de pobreza”. Sin embargo, existen dos diferencias fundamentales entre el desarrollo de estos conceptos en las teorías clásicas del desarrollo y aquellos de las teorías modernas del crecimiento.

La primera es en el uso del aparato técnico (formal matemático) que incorpora los cinco conceptos de las teorías modernas versus la ausencia de estas técnicas en las teorías tradicionales. La segunda es que para los clásicos el proceso de desarrollo es un proceso “histórico” (sustentado en el análisis de la historia del desarrollo de los países ricos) mediante el cual los países transitan en las diferentes “etapas de desarrollo”.

En las nuevas teorías del crecimiento y el desarrollo, el proceso de desarrollo es un proceso de cambio organizacional y de procesos productivos no necesariamente comunes a todos países y en donde eventos accidentales históricos pueden explicar las diferencias en desarrollo entre países pobres y ricos, Stiglitz-Hoff (2001).

Así, el despegue económico o lo que se denomina “salto cualitativo”, es el período de cambio de una situación de equilibrio de economía menos desarrollada a otro equilibrio de mayor grado de desarrollo y en la que todos los individuos están mejor (en el sentido de bienestar económico sobre la base de un ingreso real mayor). Las condiciones del cambio o salto “cualitativo” no solo requieren cambios sustantivos en los fundamentos sino que además requieren “cambios institucionales” económicos, tecnológicos, sociales, políticos, etc. Por tanto, el concepto de “instituciones” tiene una importancia central en las nuevas teorías.

Además de los cambios en la connotación del concepto de equilibrio de Pareto como umbral de desarrollo y en la posibilidad de alcanzar equilibrios múltiples, las instituciones son un tercer concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo.

El crecimiento o desarrollo de una economía comprende dos tipos de procesos. Uno es el crecimiento del estándar de vida de los habitantes y otro es el proceso del cambio institucional que comprende modificaciones en el comportamiento y conducta de los agentes; las interacciones entre agentes; en el papel político de los agentes; en los niveles de urbanización y comercialización, entre otros. A este segundo proceso se le denomina también “modernización”.

Estos dos tipos de procesos están interrelacionados y cada uno de ellos puede acelerar o retardar al otro. En el modelo de crecimiento neoclásico, las transacciones económicas no incorporan a las instituciones y fundamentalmente están concentrados en el primer proceso.

Las nuevas teorías de desarrollo y crecimiento económico incorporan ambos procesos y el cambio institucional se sustenta en la noción de instituciones.

Las instituciones dan origen a ciertos comportamientos regulares y a las normas, regulando el comportamiento de los agentes y las organizaciones. Las instituciones pueden ser formales (tales como: Leyes, constituciones, contratos escritos, los intercambios de mercado, y organizaciones creadas por las leyes) e informales (tales como: valores, normas, costumbres, ética, ideología, etc.). North (2006[1990])

En cada institución se requiere claridad sobre el conjunto de agentes, agencias y organizaciones y la duración del período sobre los cuales estas reglas de comportamiento se aplican.

Del mismo modo, también es importante distinguir entre un arreglo institucional -definido como el conjunto de reglas de comportamiento que gobierna un específico dominio (o actividad) y una estructura institucional -definido como el conjunto de arreglos institucionales (formales e informales) de una economía.

Al propiciarse un cambio institucional se busca según el modelo económico neoclásica economizar –permite que un individuo mejore su bienestar sin perjudicar el bienestar al resto de individuos, esto es, que la asignación con la institución sea ‘Pareto mejorada’ o se llegue a una asignación eficiente de los recursos. Por el contrario, si se permite que uno o más agentes obtengan mayores niveles de bienestar o ingreso dentro de las restricciones que impone la institución, dichos cambios institucionales no necesariamente conllevan a asignaciones Pareto eficiente restringido. Este podría ser el caso, por ejemplo, de la serie de restricciones al comercio exterior de productos agropecuarios.

La literatura sobre la economía institucional surgió a inicios del siglo XX. Las contribuciones disminuyeron después de la segunda guerra mundial hasta finales de los sesentas y a partir de ahí, ha recobrado su presencia con la reformulación del denominado “Nuevo Institucionalismo”. Una gran parte de esta nueva corriente se origina en el análisis de: a) los costos de transacción de los derechos de propiedad de Coase (1937); b) contratos y c) organizaciones. Así pues, las instituciones y los cambios institucionales son entes que reducen los costos de transacción; la incertidumbre; internalizan las externalidades pecuniarias y; producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes, Rutherford (2001).

Las instituciones demandan relaciones e interacciones entre individuos tal que estos llegan a un “acuerdo” respecto al conjunto de reglas de comportamiento, normas, etc. Estas relaciones, sin embargo, enfrentan una serie de dificultades, desavenencias o fricciones que la teoría económica (específicamente la economía de la información e incentivos) las ha analizado mediante el concepto de la agencia y los contratos derivados de ellas.

La agencia y los contratos derivados de ésta es el cuarto concepto que distingue a las nuevas teorías. Una agencia es una relación vinculante entre dos o más agentes (o partes contratantes) y en donde un individuo o una institución (o grupo de individuos o instituciones) denominado “agente” actúa en nombre, o en representación, y/o realiza actividades (trabajos o transacciones) en lugar de, el otro (grupo de) agente(s) denominado “principal” en un particular dominio de problemas de decisión.

La delegación de “facultades” del principal al agente se debe a que este último no puede (desea), no conoce, le es muy costoso realizar él mismo las “facultades delegadas”, o le es rentable delegar actividades al agente que las puede y sabe hacer y las realiza a un menor costo. Ejemplos de agencias son los contratos entre trabajadores y empleadores; los contratos de préstamos; los contratos de alquileres de bienes, servicios y recursos; las relaciones entre el gobierno y el sector privado, etc.

Las características que pueden originar fricciones y dificultades en la relación entre el agente y el principal son: la simetría en la información entre agentes-instituciones y el principal; el grado de aversión al riesgo; el cumplimiento del modo y términos del

contrato; el grado de compromiso de los individuos de la agencia, de realizar lo que a cada uno le corresponda (según el contrato); evaluación del desempeño de agentes o instituciones por el principal y; la dotación de riqueza o activos de los individuos que participan en la agencia.

Como se puede advertir estos elementos se han plasmado parcialmente en las reglas de operación de los programas de ayuda en las últimas administraciones gubernamentales en México.

El objetivo del principal en la agencia es que el agente realice las actividades (trabajos y transacciones) tal como si él las hubiese realizado (en el caso que tuviera el conocimiento la habilidad de poder hacerlas). El objetivo del agente en la agencia es maximizar su bienestar tomando en consideración los posibles resultados de sus actividades (trabajos, transacciones) y el pago al principal.

El quinto concepto que distingue a las nuevas teorías del crecimiento es el de la organización. Esta se define como un arreglo de un grupo de individuos que persiguen un objetivo común. A diferencia de los modelos neoclásicos tradicionales, donde el individuo es la unidad de análisis, en la economía de la organización ésta es la unidad de análisis.

Para la economía, los aspectos relevantes de la teoría de la organización son: las condiciones bajo las cuales las ganancias de la especialización, cooperación e interiorización (de las actividades) son mayores con la organización que sin ésta y; la

determinación de la estructura de la organización. Por tanto, al igual que las instituciones, las organizaciones exógena o endógenamente determinadas afectan a la asignación de recursos y al proceso de desarrollo de una economía.

Para Stiglitz-Hoff (2001) el umbral de Pareto, los equilibrios múltiples, las instituciones, la agencia y las organizaciones, como nociones esenciales del enfoque organizacional de las nuevas teorías del desarrollo se pueden aplicar a tres áreas (o programas) de investigación interrelacionadas: El capital social, las externalidades pecuniarias sobre la asignación de recursos y la innovación tecnológica.

El capital social³⁴ respecto a los equilibrios de pobreza (o trampas de pobreza o de subdesarrollo), la asignación de recursos y la relación entre la distribución de la riqueza y la nueva distribución de la riqueza resultante del funcionamiento de los mercados;

En cuanto a las “externalidades” sobre la asignación de recursos y los problemas de coordinación que surgen de estos incluyendo el ámbito de la ecología del desarrollo. A diferencia del enfoque liberal y neoclásico basados en modelos “físicos” de la dinámica de la economía y en donde las fuerzas del mercado conducen a las economías hacia la asignación de recursos de equilibrio, en el enfoque ecológico del desarrollo, la dinámica se basa en modelos “biológicos” y depende de: los procesos en evolución, los sistemas complejos, y de los eventos accidentales que originan diversos sistemas o equilibrios.

³⁴ Conjunto perezado de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo que les permiten cooperar entre ellos. Si existe “confianza” es un lubricante para que el grupo funcione eficientemente. También es definido como el conjunto de relaciones entre individuos (como redes sociales o normas de reciprocidad y de confianza). Una sociedad de individuos virtuosos aislados no es necesariamente rica en capital social (Durlauf, 2002).

La economía es como un “ecosistema” que de acuerdo a Darwin (1859) implica múltiples equilibrios, Stiglitz-Hoff (2001).

Los problemas de coordinación por efecto de las externalidades pueden surgir en relación a las actividades de investigación y desarrollo (R&D). Estas inversiones pueden tener efectos positivos, no incorporados en el mecanismo del mercado, sobre otras firmas Romer (1986).

Las externalidades también dependen del comportamiento de los agentes. Un burócrata (o rentista) podría tener menores incentivos para innovar. Asimismo, la Distribución de la Propiedad afecta la proporción de firmas y trabajadores que se establecen en una sociedad. En equilibrio con niveles bajos de desarrollo, la proporción de la población que emprende actividades empresariales es baja por el bajo nivel de riqueza de los agentes.

También, la rentabilidad por los eslabonamientos de una firma puede ser baja si hay una insuficiente demanda por su producto. Su producto no será demandado si existen pocas firmas que lo producen. Este resultado, puede originar limitaciones al proceso de industrialización.

De igual modo, los costos de la búsqueda de trabajadores calificados por nuevas tecnologías pueden incrementarse si éstas y la capacitación no se realizan dentro de la empresa. Por tanto, ocurren trampas de equilibrio con bajos niveles de calificación de la mano de obra y de innovación.

En cuanto a la innovación tecnológica, la brecha de Conocimientos se explica por factores geográficos y del medio ambiente que obstaculizan el flujo de personas con conocimientos, las características de propiedad de los bienes privados o públicos provocando que se generen sub-inversiones en la acumulación de conocimientos y barreras de información pueden evitar la adopción de nuevas tecnologías.

Así, sobre la bases de estos tres programas es factible explicar el proceso de desarrollo y las diferencias entre países ricos y pobres, en términos de los arreglos institucionales, la organización, y procesos productivos, los cuales producen múltiples equilibrios y en donde las asignaciones resultantes del mercado no son “Pareto eficiente restringido”. Más aún, y a diferencia de los modelos liberales y neoclásicos-donde los criterios de eficiencia y equidad son analizados separadamente, la distribución de la riqueza así como los contratos de las agencias y los arreglos institucionales también afectan el grado de eficiencia en la asignación de recursos resultantes del mercado.

5.6.3 Teorías del crecimiento económico local (CEL).

Desde mediados de los ochentas los procesos de desarrollo económico local han tomado un renovado impulso en los países en desarrollo originado por las deficiencias de los gobiernos centrales de responder a las necesidades de servicios públicos de las áreas locales, y por las demandas de la población de impulsar sistemas más democráticos y de una mayor participación ciudadana en las decisiones económicas.

Ahora no sólo se trata de evaluar las intervenciones gubernamentales en los entornos locales, sino de que éstos asuman un carácter más activo en su desarrollo y compiten en forma multifacética para influir en su devenir.

En las teorías de desarrollo económico a nivel de países la dimensión “espacio, localización o áreas geográficas” no está incorporada en el análisis excepto por la demarcación de países. Se asume implícitamente que las características y el nivel o grado del proceso de desarrollo económico de las áreas geográficas al interior de los países son similares (o idénticas) entre sí.

Sin embargo, este supuesto discrepa con la realidad ya las características y los niveles de desarrollo de las áreas geográficas al interior de los países son notablemente diferentes.

El desarrollo económico local contrasta con el contexto a nivel país, porque incorpora en el análisis las características singulares y del grado de desarrollo de los entornos comunitarios y las áreas geográficas interiores³⁵. Del mismo, modo, el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos y sociales) tienen una mayor preponderancia en el desarrollo económico local que en la literatura estándar de las teorías de desarrollo a nivel de países.

Así pues, en este apartado se sintetizan las principales teorías formuladas en torno a la literatura del CEL que comprenden: las Teorías que enfatizan los factores geográficos,

³⁵ La tendencia actual en la literatura de desarrollo económico a nivel de país, tiene un enfoque micro-económico del desarrollo, destacándose el papel de los agentes en la economía.

de localización y regionales, incluidas las que destacan la interrelación entre organizaciones, agencia e instituciones en la distorsiones de mercados; la literatura que analiza el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes y organizaciones; la reflexión en torno al papel del Estado en el desarrollo económico local y; las eclécticas o multifactoriales.

5.6.3.1 Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional

Para la teoría de la base económica regional, el desarrollo de una región o área local específica, depende de los efectos e interacciones que se producen en las actividades de ésta los sectores ó actividades básicos sobre otros no básicos. Lo que impulsa el desarrollo de la región son los sectores básicos cuyos productos son demandados esencialmente por regiones externas a la ubicación de los sectores básicos³⁶. El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región.

Siguiendo esta lógica los factores internos y externos determinan el desarrollo del sector(es) básico(s) (exportador). El conjunto de factores internos a la región, comprende: a) el espacio geográfico y la dotación de recursos naturales; b) la ubicación de: la región, la demanda de los bienes y servicios producidos, la producción de bienes y servicios finales e insumos que se requieren para la producción de dichos bienes y servicios, y la distancia entre estas ubicaciones; c) los factores asociados a la ventaja competitiva de la localización del sector básico; d) eventos accidentales e históricos; e)

³⁶ Los primeros trabajos de esta teoría fueron desarrollados por Andrews (1953); Tiebout (1956) y; Sirkin (1959). Un resumen de los trabajos empíricos de los precursores se encuentra en Richardson (1978) y discusiones posteriores se presentan en Shelby Gerking-Isserman (1981) y Scott Loveridge (2004).

el flujo de entrada y salida de organizaciones de los sectores básicos y no básicos; f) los factores asociados a la diversificación (en lugar de la especialización) de los sectores básicos; g) la existencia y explotación de las economías de escala, de aglomeración y externalidades; y h) los factores relacionados al desarrollo de los productos North (1964); Vernon (1966a); Biles J James (2003); Porter (1991[1990]); (Mayo-Flynn, (1989); Dissart 2003); Krugman (1992, 1997[1995], 2000[1999]).

El segundo conjunto de factores son los denominados externos a la región incluyendo aquellos que determinan el desarrollo de las otras regiones que demandan productos del sector base de una región particular y el de los mercados de los productos de exportación Tiebouts, (1956); Sirkin (1959) y; Blakely (2001 y 2003).

Los análisis de la geografía económica tradicional o las teorías de localización (ubicación de las actividades productivas) y la de la economía regional urbana y rural o del espacio (asignación de recursos en el tiempo en las regiones), se concentran en el conjunto de factores internos y son las que en mayor medida han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local.

Entre los factores que modelan el espacio, de localización y geográficos, destacan: El análisis de los costos de transporte propuestos por Walter Isard (1956), para quien la empresa elige la “localización” de las actividades productivas en función de la distancia entre el mercado del producto y la localización de los insumos o recursos que se utilizan en la elaboración; otros costos de producción (laborales, impuestos, gobierno, etc.); las ventajas del lugar central (marketing, consumidores, insumos, proveedores) examinadas

por Losch August (1957[1944]) que aborda la localización y tamaño de las ciudades y áreas de mercado que “sirven” a las actividades de las empresas.

Estas teorías han sido criticadas por Krugman (1997[1995]), por el uso de supuestos “irrealistas” acerca de la distribución de la demanda y la relación entre costos de transporte y distancia³⁷.

De igual modo, intervienen las externalidades (por mercados integrados, osmosis tecnológica y especialización productiva y de abasto) formuladas por Marshall (1890), Hoover Edgar (1948) y Walter Isard (1956) fueron los pioneros que identificaron la generación de beneficios potenciales para las empresas por estar localizadas o agrupadas en una determinada área geográfica.

A su vez, la hipótesis de la causalidad circular y acumulativa ha sido rescatada por Myrdal (1958[1957]) y revitalizada por Arthur Brian (1990) y Krugman (1997[1997]), para quienes las nuevas industrias, el descubrimiento de recursos naturales, o la construcción de infraestructura pública pueden generar círculos virtuosos de crecimiento.

También destaca el análisis formulado por Von Thünen (1826) y posteriormente Losch August (1957[1944]), referente a la distribución de actividades a lo largo de un espacio geográfico, considerando la renta de la tierra y los costos de transporte.

³⁷ Los supuestos “irreales” en los modelos de Losch (1954) son: a) el espacio plano; b) los costos de transporte son iguales independientes de la dirección; c) los consumidores tienen idénticas preferencias e ingresos y d) están uniformemente distribuidos en el espacio.

El análisis de los polos de desarrollo precedidos por las industrias de punta y otros sectores económicos dominantes ha pretendido superar el carácter específico de las explicaciones de desarrollo económico local, al considerar en forma global el crecimiento económico local. Compartiendo esta misma perspectiva global, la nueva geografía económica enfatiza como factores determinantes del crecimiento local, el consumo de manufacturas, el recurso humano industrial, las economías de escala, los costos de transporte, la obtención de economías pecuniarias industriales y los eslabonamientos industriales.

Un segundo grupo de modelos de desarrollo económico local sustentados en los factores externos a las regiones, comprenden la teoría de los Ciclos de Productos (primero se genera el producto, se madura y luego se estandariza, según el resultado se accede a un nuevo esquema de crecimiento); la interdependencia de sectores (primario, industrial, servicios, exportación); de movimiento de empresas en los sectores básicos y no básicos y diversificación de sectores; de crecimiento regional (funcional y hasta superficial) a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores;

Un tercer grupo de modelos destacan, los modos de organización, las Instituciones y las distorsiones de los Mercados, como elementos que enfatizan los “factores intangibles” a nivel de áreas geográficas locales (incluso de áreas marginales dentro de grandes ciudades). Así los problemas de información y otras distorsiones de mercado a nivel de las localidades al interior de los países pueden obstaculizar su desarrollo.

Las limitaciones existentes estriban en problemas de información para la determinación de algunos de los beneficios de las intervenciones del gobierno. Superar esta limitación, exige de los gobiernos locales una mayor atención a la generación de información y estadísticas. La segunda es que la política se concentra en los problemas de eficiencia y no de distribución. Como consecuencia un apropiado análisis costo/beneficio requiere incluir los problemas distributivos de la intervención. La tercera es que no toma en cuenta los beneficios y costos que pueden resultar a otras regiones.

5.6.3.3 Comportamientos de los Agentes en el ámbito local.

El análisis del desarrollo económico local se distingue con respecto al global o de país, porque incorpora la incidencia específica de las acciones, interacciones y el papel de los “agentes económicos” en el desarrollo de la áreas locales. Los agentes identificados son la firma y su capacidad empresarial; el capital social; las distinciones de género y de incorporación de las mujeres al desarrollo, los grupos de interés y; la intervención gubernamental local y nacional, entre otros.

Se considera que las empresas influyen en el proceso de innovación y difusión tecnológica; los mecanismos de coordinación, asociación y formación de redes de negocios; el desarrollo de alianzas con otras empresas y con el sector público; la provisión de bienes y servicios de infraestructura y creación de instituciones (por ejemplo, universidades y centros de investigación) relacionadas a las actividades productivas; y la política económica y social local.

El segundo agente identifica a los “grupo económico o de interés”, factor que ha sido analizado por Olson Mancur (1965) el cual propone una relación negativa entre los grupos de interés y crecimiento económico a nivel de país.

A diferencia de esta postura Elinor Olstrom (2000[1990]) señala que se trata de identificar la situación de interdependencia entre los grupos para que obtengan beneficios conjuntos ininterrumpidos, a pesar de que todos intentan eludir responsabilidades.

Olstrom considera que “la tragedia de los comunes”, “el dilema del prisionero” y “la lógica de la acción colectiva”, son conceptos estrechamente relacionados en los modelos que definen el modo en que la perspectiva de uso general enfoca muchos de los problemas que los individuos enfrentan cuando intentan lograr beneficios colectivos. En el centro de cada uno de estos modelos está el problema del free-rider (gorrón).

Conviene destacar, que Elinor Olstrom, polemiza ³⁸contra quienes sostienen que los recursos poseídos y administrados colectivamente están condenados por definición a la sobreexplotación y al deterioro, al demostrar empíricamente en diversos casos, que es posible reconciliar la explotación o el uso de los bienes comunes con los intereses de los grupos colectivos mediante instituciones y agencias apropiadas.

³⁸ Olstrom, en particular crítica la postura del biólogo Garrett Hardin que sostuvo en un artículo de la revista Science en 1968, que los intentos de un colectivo por racionalizar el uso de los recursos conduce a su uso irracional lo que determina la “tragedia de los comunes”.

El tercer agente es el capital social, que representa el conjunto temporal de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. El concepto de capital social pone el acento sobre varios factores que no son nuevos, pero que generalmente fueron pasados por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones tanto formales como informales, Ostrom (2003).

La contribución de la perspectiva del capital social consiste en que incorpora estos factores aparentemente diversos al marco de la acción colectiva. Ayuda a abordar la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática. Si existe confianza entre los integrantes del grupo sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Las normas y valores para que se forme el capital social necesariamente requieren incluir virtudes tales como actuar honestamente, cumplir las obligaciones con el grupo y otorgar reciprocidad.

Paro además, la noción de capital social permite acercamientos pluridimensionales de otras realidades; generalmente se asocia al de Sociedad Civil que de acuerdo a Bruni y Zamagni (2007), se funda en la idea de que existe una tercera esfera de la sociedad, además del mercado y el Estado, en la cual puede fincarse la democracia a través de la libre asociación y sobre la base sociológica de la interacción social.

La democratización consistiría entonces en el fortalecimiento de la organización de los actores sociales y el control progresivo sobre el Estado y el mercado por parte de la sociedad civil.

Así pues, esta perspectiva extiende la noción de capital social hasta las relaciones y estructuras institucionales más formalizadas, por ejemplo el gobierno, el régimen político, la aplicación del derecho, el sistema judicial, y las libertades civiles y políticas.

En el plano local o comunitario, una evidencia sobre la importancia del capital social en el desarrollo económico ha sido presentada por Knack-Keefer (1997) para quienes el capital social (medido como normas y grado de confianza) tiene un mayor impacto en el crecimiento económico cuando los países son pobres debido a que estos tienen un menor grado de desarrollo del sector financiero de defensa, preservación, y seguimiento de los derechos de propiedad y la supervisión y cumplimiento de los contratos.

El cuarto agente analizado en la literatura del desarrollo económico local es la mujer o el “género femenino”. Debido a las diversas actividades que realizan las mujeres, un incremento de la productividad de ellas puede conducir al incremento en el crecimiento económico de un área geográfica local y al mismo tiempo reducir la población en situación de pobreza, PNUD (1995) y Blumenberg (1998).

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales y países son las instituciones tanto públicas como privadas, incluyendo las universidades y centros de investigación.

Una diferencia distintiva entre las instituciones para el desarrollo económico local respecto a las de nivel país es el énfasis de las primeras en los objetivos político económicos- sociales circunscritos a las áreas locales donde están ubicadas.

El último agente es el gobierno local y nacional, que se describe en el siguiente apartado. Cabe señalar que la forma en que se despliegan en el ámbito local los modelos o propuesta de organización, estas circunscritos en buena medida a la forma de Estado y de gobierno prevalecientes, a la composición demográfica y a al idiosincrasia y elementos culturales comunitarios.

5.6.3.3. Intervención del Estado y Crecimiento Económico Local (CEL)

Las teorías CEL tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales en los países desarrollados. El Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el desarrollo económico local.

Dentro de las proposiciones que se derivan del análisis de las políticas del gobierno para el CEL, se destaca la focalización y especificidad de las metas y metas de indicador que se pretenden alcanzar, para lo cual se requiere establecer objetivos generales y específicos; definir la forma de evaluar o de dar un seguimiento de la efectividad de los instrumentos y; establecer programas implementados por los diversos estamentos del Estado. Los objetivos definidos requieren establecer “metas” de las variables de incidencia del proceso.

Con los inicios del siglo XX, la literatura sobre políticas CEL ha seguido tres modalidades de impulso o intervención. Primero se tenía como objetivo general atraer inversión a las áreas geográficas determinadas en función de la dotación de los factores (recursos) de localización de dichas áreas.

Una segunda aplicación, tiene como objetivo general el desarrollo interno de las áreas geográficas en función del crecimiento interno de dichas áreas. Actualmente, se plantea incidir en sectores específicos bajo estrategias industriales e internas a las áreas geográficas.

Todas estas modalidades se aplicaron con más o menos rigurosidad, pero en general no existe evidencia sistemática que sostenga que las políticas CEL han sido efectivas en los países desarrollados y en desarrollo, Meyer-Stamer (2003).

Bartik (2004) y Mayer-Stamer (2003) sugieren un cuadro de políticas CEL con propósito de lograr una mayor efectividad. Estas políticas son clasificadas en tres tipos: a) políticas genéricas de localización que tienen por objetivo generar un clima favorable a la inversión y negocios en general; b) políticas estratégicas de localización que tienen por objetivo promover ciertos sectores industriales a través de clúster; y las c) políticas reflexivas de localización que se ubican entre los dos anteriores tipos de política y tienen por objetivo generar un clima de reflexión de los agentes en la determinación de sus acciones dentro de un área geográfica determinada.

En particular Bartik op cit., ha propuesto como estrategia diseñar instrumentos y programas específicos que tengan una mayor efectividad. Entre los principales instrumentos/programas que destaca se comprenden a) los fiscales; b) los programas de empleo; c) eliminación de las distorsiones del mercado; c) los programas de atracción a la inversión y creación de negocios; d) los focalizados a las pequeñas empresas; e) los programas que desarrollan la tecnología; y f) aquellos que mantengan el desarrollo de forma sostenible.

5.6.3.4. Teorías Eclécticas o Multifactoriales.

El cuarto grupo de teorías de desarrollo económico local son las denominadas eclécticas o multifactoriales. Estas teorías consideran que el desarrollo económico local requiere de una serie de “factores” de simultánea implementación para la consecución del crecimiento y desarrollo de las áreas locales.

Thompson (1968) señala que la teoría de la base económica es útil sólo para analizar aspectos de corto plazo. En el largo plazo, el conjunto de stock de activos de un área geográfica es el principal determinante del desarrollo del área. Entre los activos que comprende el stock se encuentran: a) la infraestructura y facilidades públicas; b) la calidad de los negocios en servicios; vivienda y educación; c) la capacidad de realizar investigación y desarrollo; d) las calificaciones de la fuerza laboral; y e) el talento empresarial y de administración de los agentes residentes en las áreas geográficas.

Cecilia Wong (1998) encuentra evidencias empíricas (desde la perspectiva de los agentes privados y públicos relacionados al desarrollo económico) de once factores que inciden en el desarrollo. Estos factores fueron divididos en dos grupos. En el primero se incluyen los denominados “factores tradicionales” que incluyen: recursos naturales; de localización; recursos humanos, financieros y de capital; infraestructura; conocimiento y tecnología y; estructura industrial.

El segundo grupo comprende los factores intangibles que incluyen: la capacidad institucional; la cultura empresarial; la imagen e identidad de la comunidad; y la calidad de vida.

La literatura del enfoque multifactorial ha sido desarrollada en los trabajos de Porter (1990[1991], 1998, 2000), Feser (1998), Bergman-Feser (2000), Raines Philip (2001) entre otros. Esta literatura puede dividirse en tres enfoques eclécticos del desarrollo económico local, que a continuación se describen.

5.6.3.4.1 Competitividad de las Áreas Locales.

El concepto competitividad a nivel país y local fue expuesto por Porter (1990). Desde la publicación de ese trabajo, el término se ha difundido a tal grado que en los países en desarrollo se ha convertido en una especie de estrategia de desarrollo económico. La competitividad hace referencia a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es ampliamente utilizado en los círculos empresariales, políticos y socioeconómicos en general. Se intenta ampliar el marco de referencia de los agentes económicos para que transiten de una actitud auto protectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

Krugman (1997b [1996]) ha advertido que la connotación del término competitividad puede convertirse en una peligrosa obsesión si se lo utiliza como una analogía empresa/país para caracterizar los buenos resultados comerciales y algo más.

Así pues, los factores que influyen en la competitividad local son: a) de localización relacionados con los recursos humanos y naturales, la dotación de infraestructura; los recursos financieros y de capitales y el medio ambiente; b) los externos e internos relacionados al entorno macroeconómico de las empresas residentes en las áreas locales; c) los relacionados a las empresas y la organización/configuración industrial donde ellas compiten; d) las empresas e industrias de soporte a las empresas; y e) las acciones e interacciones de los agentes que inciden en el desarrollo económico de un área geográfica.

5.6.3.4.2 Teoría de las Ciudades Interiores

Una segunda aplicación del concepto de competitividad expuesto por Porter (1995) es en el desarrollo de los “distritos interiores” a las ciudades grandes con menores o bajos niveles de desarrollo.

Porter argumenta que el desarrollo de estos distritos no requiere de caridades, o de incentivos artificiales por parte del gobierno. Todo lo contrario, requiere el desarrollar las ventajas competitivas y negocios que induzcan al desarrollo. Las principales ventajas de los distritos interiores son:

La localización estratégica (alrededor de distritos más grandes y ricos); la potencial demanda local no explotada por los negocios de los propios distritos interiores; la integración con clúster regionales (existentes en los distritos vecinos a los distritos interiores) y; los recursos humanos.

5.6.3.4.3. Teoría de Clúster.

La tercera aplicación del concepto de competitividad también expuesto por Porter (1998, 2000) es el de Clúster, de actualidad en los países desarrollados y en algunos emergentes. La definición estándar hace referencia a un grupo de firmas (entidades) relacionadas (de forma horizontal, verticalmente o de soporte) ubicadas en un área geográfica determinada que aprovechando una serie de aspectos (como externalidades, ahorros de costos de transacción, disponibilidad rápida y a gusto del cliente de los insumos, etc.) proveen ventajas a las firmas, sectores, distritos o regiones de un país donde las firmas están ubicadas.

Este concepto es distinto a la de cadena productiva³⁹. Así la cadena productiva de un producto es definida como: El conjunto de actividades que genera (produce) un bien desde el inicio, pasando través de las diferentes fases de transformación de las diversas fases productivas, y finalizan por la distribución y alcance al consumidor final y los desperdicios del producto.

Una alternativa definición de cadena productiva es la de un conjunto de actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, y en el valor que se agrega en cada eslabón (encadenamiento). Así un clúster puede incluir distintas cadenas productivas y las cadenas productivas no necesariamente constituyen clústeres.

La importancia de los “Clústeres” en el desarrollo económico local y regional ha sido enfatizada en diversos trabajos tanto de economías desarrolladas como subdesarrolladas. En América Latina el Banco Interamericano de desarrollo (BID) (2002) ha realizado trabajos exploratorios.

Para Porter (1998) los Clústeres compitiendo con otras localizaciones basadas en un área geográfica son la fuente primaria de crecimiento y prosperidad del área.

Bergman-Feser (2000) sintetiza la importancia del análisis de los clúster en el desarrollo regional al señalar que uno no puede entender completamente la política económica

³⁹ El concepto cadena productiva es abordada por dos corrientes de la literatura económica; en las áreas de negocios usa como cadena de abastecimiento y en economía industrial, hace referencia a una cadena de valor.

sobre desarrollo regional sin el conocimiento y tal vez alguna experiencia con las aplicaciones de los clúster industriales. El análisis de clústeres industriales es un método comprensivo para entender las condiciones económicas regionales y sus tendencias así como también los desafíos de política económica y oportunidades que dichas condiciones y tendencias indican.

La comprensión del funcionamiento de los clústeres industriales puede ayudar a explotar los datos económicos regionales y proveer formas de pensar efectivamente acerca de interdependencia industrial y generar formas y opciones de política económica regional.

Los elementos que determinan el desarrollo de los clústeres de un área geográfica a la vez son elementos que nutren el desarrollo económico local donde dichos clústeres están ubicados. Entre los principales elementos del desarrollo de los clústeres que inciden en el destacan: la generación de externalidades; la explotación de las economías de aglomeración; el ambiente y el proceso de innovación; la relaciones de cooperación, interrelaciones y coordinaciones entre empresas que conforman el clúster; La rivalidad entre firmas; el sendero de dependencia tecnológica.

5.7 Propuestas alternativas y comunitarias.

Hacia finales del siglo XX, el aumento en los ritmos del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente, la disminución de la productividad en las principales economías capitalistas desarrolladas, la nueva conformación geopolítica de las regiones y la no convergencia en el ingreso per cápita entre los entornos de menor y mayor

desarrollo tal como había predicho la teoría neoclásica del crecimiento y el desarrollo, originaron que desde mediados de los ochentas se generará un renovado caudal de literatura e investigaciones de economía aplicada del crecimiento que intentan explicar las diferencias en el crecimiento del producto y en los niveles de vida entre los países.

A partir de estas controversias se han producido variantes más cercanas a los postulados clásicos en un sentido ético y cívico, que refuerzan la relación de la economía con otras disciplinas del conocimiento como la antropología, la política, el derecho, la sociología y las ciencias de la tierra (biología, física, química).

Dentro de las principales variantes destacan las relacionadas con la gestión del mundo físico y medio ambiental, el desarrollo humano, la interrelación de la política, la economía y la democracia en el terreno de la gobernabilidad y la gobernanza y el capital social y la acción colectiva.

5.7.1 La gestión del mundo físico

Otra gran vertiente de análisis de nuevo cuño e inseparable del crecimiento y el desarrollo y la calidad de vida tiene que ver con el reconocimiento de la relación del ser humano con la naturaleza. Relación que tiene sus raíces en la crítica naturalista a la destrucción infringida a la naturaleza desde inicios de la revolución industrial y en la crítica social construida contra los efectos sociales negativos de la industrialización y la colonización impregnada por la idea de progreso con base en una amplia transformación social.

No es nada sencillo determinar las causas y el ritmo del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente y se continua discutiendo en círculos científicos, cual ha sido el papel de la acción humana. Pero aún para quienes atribuyen a ella una importancia central, no esta completamente claro por qué razones el ser humano ha llevado el equilibrio ecológico a un nivel tan delicado para su propia supervivencia y posiblemente para muchas otras especies.

La intrusión de la crisis ambiental en el ámbito político tuvo lugar a finales de los sesentas y principios de los setentas del siglo pasado. Fue impulsada por una serie de informes científicos discutidos en diversos foros internacionales que lograron catalizarse en la Conferencia sobre el Medio Humano, de la ONU, realizada en Estocolmo, Suecia en 1972, en la cual surgieron diferencias entre los países respecto a la forma de entender y asumir el problema del medio ambiente.

En ese mismo año, se publica el primer informe del “Club de Roma”-integrado por Académicos, investigadores y políticos de diversos países, en 1968-elaborado por un equipo de científicos coordinados por Dennis Meadows, et al., (1972), denominado “Los límites del crecimiento”, que sustenta la propuesta de crecimiento cero y es considerado el documento más influyente para establecer la alarma ambiental contemporánea.

Para tratar de aborda esa problemática e intentar conjuntar las posiciones divergentes se instituyó el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA)

Desde entonces, encontramos tres grandes corrientes de pensamiento: una ecologista conservacionista, integrada por biólogos, ecólogos y economistas que confluyen en la tesis de los límites físicos y la propuesta de crecimiento cero que paradójicamente esta contenida en el primer informe del Club de Roma.

Otra corriente desarrollista congregada en torno a la declaración sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo Humano de la ONU, de Estocolmo, Suecia de 1972, que constituye el primer antecedente de la formulación del objetivo de desarrollo sustentable que la ONU consolidará en 1987 en el informe Brundtland conocido como “Nuestro futuro común”.

La tercera es una corriente alternativa crítica y humanista de promoción del ecodesarrollo, para la cual, antes de que el ser humano se enfrente a límites físicos afronta relaciones sociales.

5.7.1.1 Economía ambiental conservacionista.

Los planteamientos contemporáneos más destacados de la economía ambiental, enfatizan la necesidad del crecimiento cero argumentando la existencia de límites físicos al crecimiento del planeta y están contenidos en las ideas de Kenneth E. Boulding (1966), Ehrlich y J. Holdren (1971) y las formulaciones de Meadows, et al, (1972) en los límites del crecimiento.

También destacan las propuestas de White (1967) que atribuyó a la ideología judeo-cristiana occidental proclive al dominio de la naturaleza, ser la causante de la crisis ambiental. Garret Hardin (1968) consideró que el incremento poblacional y la proliferación de espacios públicos, conducían a generar deterioro ambiental. Asimismo, señala que el intento de quienes forman parte de un colectivo por racionalizar el uso de los recursos lleva al uso irracional de dichos recursos, por tanto, propone la privatización o el control estatal en virtud de que los colectivos no son sujetos sociales capaces de un uso eficiente de los recursos ni desde el punto de vista ecológico ni como económico. Tesis que más tarde fue ampliamente refutada por Elinor Olstrom (2000[1990]).

Eherlich y Holdren (1971) encuentran que la expansión de la población por sí misma, es la causante fundamental de la degradación ambiental. Después, Commoner (1972) argumentó que la moderna industria y el hiperconsumo, constituían la razón principal que contribuye al aumento de la tasa de agotamiento y degradación de los recursos.

Recientemente, gran parte de los ambientalistas considera que utilizando los mecanismos del mercado se pueden corregir los problemas ambientales, equiparando el daño causado, por ejemplo, con alguna cuota de contaminación negociable o estipulando precios a los recursos o bienes naturales que no son mercancía para combatir la depreciación.

Si bien, los políticos ambientalistas y los economistas neoclásicos y keynesianos rara vez se refieren a las causas de la crisis ambiental, en sus argumentos está implícito que

ésta radica en el escaso desarrollo del mercado. Existen científicos de todas las disciplinas que defienden esta propuesta Simon y H. Kahn (1984).

Frente al deterioro ambiental y la prevalencia de los valores mercantiles, la economía ambiental constituida como disciplina en los años setentas del siglo XX, encuentra en los economistas neoclásicos una respuesta a la problemática ambiental contemporánea. Sus propuestas se basan en las teorías de la internalización de las externalidades de Marshall (1963[1890]), Pigou (1952[1920]), y Coase (1960).

Pigou (1952[1920]) es quien sugiere la presencia del Estado en la economía para reglamentar y disciplinar los efectos externos.

Coase (1960) en su artículo “el problema del costo social”, muestra que un efecto externo no enfrenta un interés privado a uno público, sino un interés privado frente a otro interés privado, con lo que derrumba la tesis moral de que el contaminador es el que hace el mal y que por tanto, tienen que pagar. Quedando establecida así una aparente neutralidad.

Frente a la necesidad de plantear alternativas de regulación ambiental, tanto en los modelos de Pigou como en el de Coase se tiene el problema de la falta de información y la dificultad metodológica de atribuir un valor monetario a un costo social. Además, en el planteamiento de Coase se agrega la dificultad de definir con claridad el derecho de propiedad de muchos bienes ambientales.

Según la concepción neoclásica el valor del medio ambiente depende de la utilidad que presenta a quien lo posee, usufructúa o disfruta. El mecanismo inverso consiste en la posibilidad de medir el valor de un bien por lo que los consumidores estarían dispuestos a recibir para no tenerlo, para que sea sustituido por otro bien o para conservarlo.

De este modo, todos los métodos de valoración se basan en la propensión a pagar de los individuos para tener, usar y mantener, o en la propensión a recibir para perder o sustituir.

Estos métodos miden el valor en el mercado por sustitución, o en el mercado por experimentación. El mercado por sustitución es cuando efectivamente los atributos ambientales, sean ganancias o pérdidas, son pasados a los precios de los bienes, a través de sus sustitutos, que sí tienen precio de mercado. Mientras que el mercado experimental simula un mercado, y son atribuidos valores hipotéticos a los bienes, a través de una encuesta.

A continuación, presentamos los principales métodos de valoración del medio ambiente, según los refiere Chang (2005).

Dentro de los métodos de mercado por sustitución o de preferencia revelada, destacan:

El método de costo de viaje descrito por Sinden y Worrell (1979), Bishop, R.C. and T.A. Heberlein, (1979), Hyman (1981), Dixon y Hufschmidt (1986), Perrings C. et al., (1995), considera que el valor de un bien ambiental es estimado por el valor del tiempo

utilizado en el desplazamiento y en la permanencia en el local (horas de trabajo perdidas o rendimientos no obtenidos), más los gastos del viaje, y el costo de la entrada y la estadía. Es como si la suma de los costos que los visitantes están dispuestos a pagar para disfrutar de cierto espacio ambiental, representase el valor de ese bien.

En los costos preventivos, el valor del bien ambiental es estimado por lo que se paga para protegerlo contra degradaciones previsibles. Cuando la utilidad de un bien natural es su preservación en sí, entonces su valor equivaldría a los costos preventivos para preservarlo. Un ejemplo son los costos de prevención (de incendios forestales).

En el método de precio implícito (de valor hedónico), destacan los trabajos de Hufschmidt, et, al., (1983), Hyman, (1981), Pearce y Markandya, (1989), Sinden y Thampapillai, (1995) y Streeting, (1990) para quienes hay bienes y servicios que tienen el valor ambiental incorporado en los precios de mercado, pudiendo ser positivo o negativo. Por ejemplo, en el mercado inmobiliario, hay casas con claras ventajas paisajísticas, que tienen un valor ambiental positivo incorporado. Por el contrario, una casa situada cerca de un aeropuerto puede tener un valor ambiental negativo, en razón del ruido. Un servicio que cause daños a la Salud tiene que pagar un salario adicional a los operarios, aumento que corresponde con el valor ambiental negativo incorporado. El valor ambiental en este método es estimado a través de las diferencias de precios de los bienes con características ambientales positivas o negativas con relación a otro bien semejante, sin dichas características.

Siguiendo el método de precio líquido, el valor de un recurso natural se obtiene por su

precio líquido de mercado (deducidos, por lo tanto, los costos de extracción), multiplicado por las unidades físicas que se quieran calcular. Este método es muy utilizado para medir el valor de un área desforestada. Se toma el precio de la leña o la madera en pie, y se multiplica por la cantidad existente por hectárea, en el área desforestada.

El método de costos de recuperación, consiste en que el valor de un recurso ambiental es valorado por los gastos necesarios para recuperar su capacidad productiva. Los costos, por ejemplo, para recuperar la fertilidad del suelo degradado a través de la reposición de macro nutrientes como urea, materia orgánica, calcáreo, fertilizantes y mano de obra, los costos de la tecnología necesaria para revitalizar un río totalmente contaminado y sin vida, tanto para fines paisajísticos, como sanitarios.

A su vez, el método de cambio de productividad, considera que el valor de algunas cualidades ambientales puede ser valorado a través de la diferencia de producción física, multiplicada por el valor de mercado del producto de los recursos con y sin tal cualidad ambiental. El valor de un suelo conservado es estimado a través de la comparación entre las producciones agrícolas de ese y de un suelo erosionado.

El valor de un ambiente atmosférico y sonoro sano puede ser calculado por la diferencia de productividad humana con un ambiente contaminado y ruidoso.

En la concepción de que el ser humano es parte de la naturaleza, el valor de la vida es establecido para fines de su internalización, así, el método de valor de la vida humana

sirve para calcular el costo de la vida humana cuando un trabajador resulta incapacitado por accidentes. Hay varias maneras de calcular el valor de la vida. La más simple es asumir el valor que el mismo individuo se atribuye a través de un seguro. Otra forma es calcular el ingreso que una persona deja de recibir desde el momento de la invalidez o la muerte hasta el final de su vida activa esperada. Las empresas de seguros, en general, tienen tablas que establecen una media estadística de ingreso probable, que sería el valor de la vida de diferentes individuos en función del color, la faja de edad, y el sexo.

En cuanto a la valoración recurriendo al mercado experimental, se utiliza el método de valoración contingente que comprende distintas formas como describen Freeman, (1979); Sinden y Worrell (1979); Hyman (1981); Hufschmidt, et, al., (1982) y; Kohlin, G., (1996), entre otros. Este método no considera lo que efectivamente sucede, sino lo que los individuos dicen que harían. Por eso el mercado es experimental y no de sustitución. Sirve para dar indicativos de las propensiones de los individuos, tanto a pagar por un beneficio, restauración o preservación de un ambiente natural, como a recibir como compensación por la pérdida de una determinada cualidad ambiental.

El método está basado en un cuestionario. Es contingente, porque es hipotético e incierto. Este método obliga a los economistas a salir de sus modelos matemáticos y relacionarse con las personas, lo que permitiría ver que esas personas no son tan racionales como ellos presuponen, abriendo la posibilidad de cuestionar la propia teoría.

Entre los varios métodos descritos arriba, cada cual presenta especificidades que se adecuan para valorar bienes y servicios con características ambientales diferentes.

La elección está en función de la utilidad que los recursos representan a los ojos de quien los está valorando. En el límite, un bien natural que no tuviera utilidad ninguna para el ser humano no tiene valor y, por lo tanto, no es posible de ser internalizado.

5.7.1.2 Economía ecológica.

La principal característica de la economía ecológica es su carácter transdisciplinario derivado de la necesidad de estudiar las relaciones entre los ecosistemas naturales y el sistema económico, lo que requiere de la participación no sólo de la economía, sino de otras disciplinas como las ciencias de la tierra, la sociología, el derecho, etc.

Para Naredo (1993) la economía ecológica tiene como antecedente teórico a los fisiócratas franceses del siglo XVIII, quienes postulan la necesidad de acrecentar la producción de riquezas renacientes o renovables, sin deteriorar los bienes fondo, que dio lugar a la noción de ingreso o producto neto.

Asimismo, plantea que lo económico está rompiendo su habitual aislamiento para servir de punto de encuentro obligadamente transdisciplinar que permita enjuiciar económicamente la gestión del mundo físico, integrando esa economía de la naturaleza que es la ecología, esa economía de la física que es la termodinámica y la economía propiamente dicha.

En su crítica al ambientalismo, la corriente de la economía ecológica proclama, que existe una contradicción entre un mundo finito en materiales y una sociedad consumista

y de crecimiento ilimitado. Georgescu-Roegen publica en 1971 su libro “la ley de la entropía y el proceso económico”, en donde hace hincapié en los recursos no renovables como amenaza para la sustentabilidad del proceso económico y en la entropía resultante.

Poco más tarde, H. Daly y J.B., Cobb (1993[1989]) en su texto “Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y el futuro sostenible”, consideran indebido suponer que los recursos son inagotables y que el crecimiento económico sea la panacea contra los males de la humanidad y proponen emplear la tecnología para el desarrollo sostenible. Sin embargo, ésta no debe emplearse para continuar el desarrollo sin freno ni visión, sino para descubrir otros métodos con los que se pueda mantener un desarrollo sostenible.

Para Martínez Alier y Roca J., (2001[1995]) el objetivo implícito de la economía ecológica y la política ambiental, es proponer nuevas formas de gestión ambiental y operativos que concilien las necesidades de consumo con una limitada disponibilidad de servicios y bienes de los ecosistemas. Es decir, establecer una propuesta de interacción entre la economía, el medio ambiente y el bienestar social.

Por su parte Borrayo R. (2002) considera que la sustentabilidad de los modelos de desarrollo deben tomar en cuenta las restricciones biofísicas del mundo real que se imponen a toda sociedad acotando su horizonte de bienestar, por lo que la sustentabilidad debe ser un valor universal que incida en el respeto de los sistemas ambientales.

En el marco de esta línea de pensamiento, se recuperan y reformulan las primeras reflexiones que atendían a la necesidad de corregir los indicadores obtenidos a partir de la contabilidad nacional.

A mediados del siglo XX, surgieron las primeras reflexiones que atendían a la necesidad de corregir los indicadores obtenidos a partir de la Contabilidad Nacional. Entre estas destaca el artículo sobre estabilidad local del equilibrio de Kenneth Arrow y Hurwicz J. (1958), trabajo que en esos años fue ignorado por la profesión, y sólo hasta a inicios de los setenta alcanzó relevancia.

Daly (1972) publicó un artículo en el National Bureau of economic research (NBER), en el que ya atendía a consideraciones relativas a la degradación y depreciación de los recursos naturales y ambientales, pero sin poner un excesivo énfasis en los mismos.

A este artículo siguió una serie de trabajos de autores como: Nordhaus y Tobin (1972) sobre indicadores de progreso y bienestar, quienes se proponen desarrollar una medida convincente de la contribución positiva de la economía y el propio Arrow con Fisher (1974) sobre la preservación del medio ambiente y la teoría de la elección social, y Solow (1974 y 1986), en torno a la equidad intergeneracional y la gestión de recursos no renovables.

Robert Constanza, et., al., (1997) en su texto Historical development of economic and ecology, dan cuenta de la vinculación transdisciplinar entre la economía y la ecología y reconocen que el grupo más amplio trabaja desde la premisa inicial de que la tierra tiene

una capacidad limitada para sostener sustentablemente a la gente y sus artefactos, lo que requiere plantear políticas ambientales específicas.

Asimismo, Peskin (1976) y Repetto et al. (1989), entre otros, publicaron sus trabajos en los que se reconocía la utilidad de las cuentas nacionales pero se establecía un conjunto de recomendaciones para incluir el capital natural en la contabilidad de macromagnitudes. Puede afirmarse, de hecho, que el trabajo de ambos autores ha marcado un nuevo camino en el campo de la contabilidad ambiental. Peskin (op. cit.) diseñó un marco contable cuya peculiaridad consistía en tratar los servicios del capital natural como si fuesen comercializados a través del mercado (es decir, construir un marco hipotético en el que bienes públicos pudiesen ser tratados como bienes privados).

Repetto op., cit., por su parte, intentó reestimar parcialmente las cuentas nacionales de algunos países menos desarrollados incluyendo la depreciación neta de sus recursos naturales, como elemento de corrección. Su marco de análisis permite incorporar la depreciación de recursos naturales comercializados, de ahí que resulte altamente pertinente para países con una amplia base de recursos naturales. Indonesia fue el estudio de caso empleado en primera instancia y en él se pueden comparar indicadores convencionales como el Pib y el Producto interno neto (Pin) e indicadores corregidos para incluir la depreciación de los recursos naturales como el PINE ajustado.

A su vez, el método del Costo de Uso desarrollado por Salah El Serafy (1989), a partir de la noción Hicksiana del ingreso, valora el recurso con base en el costo por agotamiento del mismo, estimado como una parte del valor presente del ingreso neto

esperado en la vida útil del recurso, bajo la condición de que dicha parte sea reinvertida para obtener un ingreso permanente en el futuro.

A partir de la década de los noventa la contabilidad ambiental experimentó un gran desarrollo, con nuevas aportaciones desde el ámbito académico con base en autores que ya habían realizado aportaciones notables en años precedentes Repetto (1992), Dasgupta y Maler (1997) y Weitzman (1998), entre otros.

Sin embargo, persiste la dificultad de vincular la contabilidad ambiental a la teoría económica, según la doble interpretación que puede ofrecerse en relación con estos marcos contables. Generalmente, se cree que la contabilidad ambiental se refiere a ajustes en las medidas convencionales de la actividad económica, de manera que dichas medidas sean más sensibles a cambios en el medio natural.

De alguna manera, esta concepción de la contabilidad ambiental se centra en su capacidad para convertirse en una herramienta de información cuantitativa sobre la actividad económica. En este sentido, el enfoque teórico empleado para optimizar los sistemas de Contabilidad Nacional y diseñar medidas alternativas de la actividad económica de un país, consiste en analizar las implicaciones de maximizar una función ampliada de bienestar social para incluir los servicios del capital natural.

Dicho de otra manera, junto con los bienes y servicios generados por el capital convencional (no natural), una función ampliada de bienestar social incluiría tanto los bienes y servicios proporcionados por el medio natural, objeto de transacciones de

mercado, como los que son ajenos a la lógica de los valores mercantiles. La capacidad de todo el capital en su conjunto para generar los bienes y servicios que nutren el bienestar individual y colectivo, en un momento preciso del tiempo, depende de la depreciación del capital físico, pero también de la depreciación de los recursos naturales y el deterioro del medio.

Sin embargo, existe una visión alternativa según la cual la contabilidad ambiental no está encaminada únicamente a la estimación de un indicador lineal agregado de bienestar (como el Producto interior Bruto) sino también a informar, mediante la recuperación de información de manera lógica, un modelo de gestión de la economía en su conjunto. Desde esta concepción, es más importante la estructura del marco contable, la complejidad del sistema, que las implicaciones del mismo en el cálculo de indicadores sintéticos.

Es decir, la estructura de un sistema de contabilidad ambiental no responde solo a principios de teoría económica (como en la aproximación alternativa), sino también a cuestiones políticas, convenciones técnicas, o condicionantes institucionales. Sin embargo, los fundamentos de teoría económica son la única garantía de que un sistema integral de contabilidad económica y ambiental es comprehensivo y coherente desde un punto de vista lógico.

De otra parte, los avances obtenidos en el campo de la contabilidad ambiental nunca hubieran sido posibles sin el apoyo de organizaciones supranacionales como, la ONU y

el BM, que comenzaron a invertir esfuerzos considerables en el desarrollo de este tipo de trabajos.

En 1993, las Naciones Unidas proponen el manual del sistema de contabilidad económica y ambiental integrada (SEEA) como referente básico de la contabilidad ambiental. Si bien, establece la pretensión de configurarse siguiendo una vocación integradora inicialmente sólo llega a ser un sistema satélite en el que se vincula la información estadística sobre recursos naturales y ambientales con la información económica que ya incluye el sistema tradicional de cuentas nacionales, respondiendo, de esta forma, a las críticas en relación con la falta de atención prestada por los sistemas de Contabilidad Nacional al medio ambiente y a los recursos naturales.

Lutz E. (1993) señala que en el trabajo presentado por el Banco Mundial y Naciones Unidas para justificar la aplicación del Manual del sistema contable medio ambiental, se incluyen dos casos de cuentas piloto en México y Papúa Nueva Guinea. Para el primero de esos países, el Producto Interior Neto ajustado representa aproximadamente el 90% del indicador no ajustado. Los fuertes descensos (aproximadamente del 50%) experimentados por la inversión neta, al incluir la corrección de la depreciación de recursos y la degradación ambiental, son parte de los resultados más relevantes de este análisis según la Commission on Geosciences (1994).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) planteó la necesidad de depurar las cuentas nacionales (1995, 2000), con trabajos claramente orientados a optimizar los procesos de decisión en lo que se refiere a la gestión de

recursos naturales. A escala nacional, los países pioneros en la puesta en marcha de proyectos de contabilidad ambiental fueron los Países Bajos, Noruega, Estados Unidos y Francia. De Haan, et al., (1996).

Dentro de estos países se observan dos aproximaciones: Francia (desde concepciones patrimoniales) y los Países Bajos centraron sus esfuerzos en desarrollar un marco conceptual integrado, mientras que EE.UU. y Noruega movilizaron una cantidad ingente de recursos y bases de datos para la elaboración de cuentas independientes, Commission on Geosciences, op. Cit .

En los Países Bajos, como ejemplo especialmente notable desde un punto de vista operativo, se desarrolló la matriz NAMEA (National Accounting Matrix including Environmental Accounts), en la que la Contabilidad Nacional se amplía con cuentas en unidades físicas. Sobre la base de la contribución esperada de cada sustancia contaminante a un problema ambiental concreto, las emisiones específicas se traducen en medidas equivalentes, esto permite obtener seis indicadores ambientales sintéticos que son directamente conmensurables con los agregados económicos convencionales.

Como resultado de estas aportaciones y de diferentes propuestas (asimétricas) desde ámbitos académicos y/o institucionales, se ha ido consolidando un marco teórico que presenta incertidumbres conceptuales pero que puede considerarse, en progreso.

5.7.1.3 Ecodesarrollo.

Otra propuesta alternativa a la problemática ambiental, es la sustentada en la corriente del ecodesarrollo que surge de la lucha por definir un nuevo orden mundial, contenido en la propuesta de nuevos estilos de desarrollo basados en el potencial ecológico de las diferentes regiones y en las capacidades propias de las comunidades principalmente del llamado tercer mundo.

Esta corriente reúne gran parte de las críticas al concepto de desarrollo como equivalente lineal de crecimiento económico, como son: críticas a los patrones de consumo dominantes, a los sistemas y escalas de producción, a los estilos tecnológicos que suponían la actitud predatoria sobre los recursos naturales, incorporando ideas como autodeterminación, escalas de producción acordes a la vida comunitaria, la preferencia por los recursos renovables frente a los no renovables y por las tecnologías blandas, buscando la conservación del medio natural Foladori, et., al. (2005).

El eco desarrollo aparece definido por Sachs (1974 1980) como un estilo de desarrollo que en cada región requiere soluciones específicas tomando en consideración la problemática ecológica, cultural, económica. En esta noción el desarrollo no tiene un sentido universal, no hay desarrollo como tal, sino desarrollo de algo, de una localidad de un entorno, en el que los factores clásicos de la producción (trabajo inversión, mercado) son suplantados por el grupo, por valores culturales y civiles, por los recursos naturales.

Dentro de esta variante se incluyen Foster, J. Bellamy (1994) las que identifican al sistema capitalista como el responsable por la actual crisis ambiental.

Para Bookchin (1985) los sistemas de dominación y jerárquicos propios de la moderna sociedad industrial inducen una actitud de dominio irresponsable sobre la naturaleza. Considera que la meta de la ecología social es la totalidad y no la mera suma de innumerables detalles tomados al azar e interpretados subjetiva e insuficientemente. La ciencia se ocupa de las relaciones sociales y naturales en las comunidades o ecosistemas.

Al concebirlos holísticamente, es decir, en los términos de su interdependencia mutua, la ecología social busca descubrir las formas y modelos de interrelación que permiten comprender una comunidad, ya sea natural o social. El holismo, en este caso es resultado de un esfuerzo consciente para discernir cómo se ordenan las particularidades de una comunidad, cómo su geometría (según lo plantearían los antiguos griegos) hace que el todo sea más que la suma de sus partes.

O' Connor, J. (1998) considera que la contradicción básica del capitalismo mundial estriba en que los seres humanos y el mundo natural terminaran por chocar y que ésta se agrava por el vacío político originado por el desmantelamiento de las formas previas de regulación política, económica y social, ocurrido en el último cuarto de siglo.

Para E. Leff (2002[1998], 2003[1986] y 2004) el conocimiento apoyado en la sobreeconomización del mundo a desestructurado a los ecosistemas, al medio ambiente y a la naturaleza.

De igual modo, considera que la racionalidad ambiental llega a desestructurar la organización ecosistémica del planeta y a degradar el ambiente, como una crisis de civilización del mundo globalizado.

Así pues, reconocer la relación del ser humano con el medio ambiente y el potencial que albergan las habilidades del hombre que incorporan estos nuevos desarrollos ha traído consigo el restablecimiento de corrientes de pensamiento antiguas y a la vez marginadas.

En casi todos ellos, se reconoce la importancia atribuida al agotamiento y la degradación del medio ambiente y al denominado capital social -en especial al desarrollo de la destreza y la capacidad productiva de toda la población, o sea, el entramado social- y se destacan las contribuciones por suavizar y humanizar en algo, en los últimos años el proyecto de desarrollo humano de mercado, reforzando ciertos atributos materiales -focalización del gasto, asignación de transferencias compensadas, mejoría en indicadores de salud, educación y servicios-, así como, las dificultades que enfrentamos con nuestra prosperidad.

5.7.2 El desarrollo humano.

Como se ha señalado desde finales de los años setenta se ha intentado reformular la noción de desarrollo. Ahora se pretende incorporar además de la acumulación de capital las libertades y necesidades básicas del ser humano.

La discusión que llevó al desarrollo humano, tiene sus orígenes por una parte, en las

formulaciones de la economía del bienestar tradicional que desde las primeras décadas del siglo XX, estuvo inclinada a identificar el bienestar de una persona con su posesión de bienes y servicios, lo que derivó en un enfoque basado en el ingreso.

La ruta alternativa ha surgido a partir del pensamiento libertario dentro del que se comprenden problemas éticos sobre la naturaleza de los juicios de valor, la conceptualización del bienestar, la racionalidad práctica o los principios de justicia. Asimismo, se confrontan supuestas verdades incuestionables entre los economistas, de manera destacada aquella que establece una separación entre eficiencia y libertad en las decisiones sociales.

En la conjunción de esta nueva perspectiva analítica, destacan según lo expone Nancy Cartwright (1996), los trabajos pioneros del socialdemócrata austriaco Otto Neurath que en 1923 propone la medición de los estándares de vida⁴⁰ –salud, educación, criminalidad, vivienda, nutrición-, utilizando un indicador estándar o una medición genérica y cuyo resultado sería regulado por un centro de administración central. Esta propuesta fue combatida por Ludwig von Mises (1961[1923]) al señalar que no es posible establecer un calculo racional con valores de uso y que el intercambio es reflejo de los precios de mercado determinados libremente por las fuerzas del mercado.

La respuesta a la objeción de Mises, la formularía Oscar Lange (1966[1938]) retomando las ideas de Otto Neurath para plantear lo que denominó los fundamentos de la

⁴⁰ Para Desai M. (2004) Neurath se adelantó siete décadas en la conceptualización de las mediciones del PNUD.

economía del bienestar al señalar que la utilidad total de una comunidad no es la suma de utilidades (una cantidad de escala) sino un vector que se obtiene mediante un modelo iterativo de ensayo y error organizado por una oficina central de planificación.

Estas reflexiones las retoma Arrow (1963[1951]), para quien la teoría de la elección social conjuntada con valores individuales conduce a un callejón sin salida. Conclusión, que sin duda se desprende considerando la reducida clase de información de que entonces se disponía para tratar de formular elecciones sociales y las limitaciones impuestas por el marco analítico de base.

John Rawls (2006[1971]) es quien sin duda ha reformulado las concepciones de filosofía política y propone nuevas bases de justicia distributiva, para valorar cierta clase de libertades esenciales.

Sigue Amartya Sen (1976[1970]) que abre nuevos caminos que permiten ir más allá del teorema de imposibilidad de Arrow, al confrontar los supuestos básicos de la ciencia económica y revisar las relaciones entre la política social y las preferencias de las personas.

La renovación del interés por el tema de la justicia distributiva, deviene de la preocupación por los magros resultados alcanzados con los modelos de desarrollo implementados y desde el campo académico, influyó la publicación del libro de John Rawls, “Teoría de la justicia” (2006[1971]), y el acercamiento de la filosofía con los desarrollo de la teoría económica y la teoría política.

Los meritos de la teoría de la justicia de Rawls son: rescatar la idea del contrato social; conciliar dos principios que parecían irreconciliables: el liberalismo, que recupera la idea de la libertad y el socialismo que realza la idea de igualdad y; reunir dos tradiciones que en el pensamiento liberal se veían como antagónicas la defensa de las libertades políticas y la salvaguardia de las libertades cívicas.

Para Rawls los principios de justicia como imparcialidad serían las libertades básicas (pensamiento, conciencia, asociación, integridad personal, movimiento, ocupación, poderes y prerrogativas, ingreso y bases sociales de respeto) y la igualdad de oportunidades.

Así pues, Rawls al caracterizar los “bienes primarios”- derechos, oportunidades, ingreso, bases sociales de respeto, etc.-, hace una descripción más amplia de los recursos que necesitan los individuos cualesquiera que sean sus fines, yendo más allá del ingreso, incorporando otros medios de uso general que amplían las libertades.

Amartya Sen retoma este enfoque metodológico y defiende la idea de que en muchas evaluaciones el espacio correcto no es ni el de las utilidades (como sostienen los partidarios de la teoría del bienestar), ni el de los bienes primarios –libertades- (como lo propone Rawls⁴¹), sino el de las libertades fundamentales ahora denominadas –capacidades y funcionamientos- para elegir la vida que tenemos razones para valorar.

En el terreno de la praxis política la primera formulación contemporánea más

⁴¹ Rawls propone para la valoración un índice de tenencia de bienes primarios.

homogénea de esa nueva perspectiva analítica es la llamada relatoría de Uppsala, Suecia, de 1977, sobre el “otro desarrollo”, que comprende no sólo la perspectiva de la gestión de los recursos medio ambientales, sino también el desarrollo humano, Cardoso F.H., et al (1977).

El desarrollo alternativo debe orientarse a satisfacer las necesidades humanas materiales e inmateriales, empezando por las básicas y complementar las privaciones de expresión, creatividad e igualdad, así como las de convivencia facilitando al ser humano comprender y dominar sus propios destinos

El reconocimiento de esta nueva perspectiva y los resultados de los ajustes estructurales iniciados en los ochentas, dieron origen a que la UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia) patrocinara en 1987, el estudio denominado “Ajuste con Rostro Humano”, Cornia, et, al, (1987) en el que sugiere hacer compatibles las políticas de corrección estructural con el fortalecimiento de los servicios sociales básicos.

Más tarde, el PNUD divulga en 1990 su primer informe sobre desarrollo humano al que siguen otros que recogen parcialmente distintas variantes y refinamientos teóricos y empíricos de antiguas y actuales aportaciones de las teorías alternativas del desarrollo, así como, las experiencias de las políticas de ajuste estructural contemporáneas.

En la propuesta de la UNICEF, integrada por Giovanni A. Cornia, R. Jolly y F. Stewart (1977) se contiene la más elaborada alternativa a las recomendaciones de estabilización

y ajustes estructurales propugnados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desde los años setenta.

Ahí se defiende la necesidad de una estabilización económica (ajuste ortodoxo, preconizado por el Fondo Monetario Internacional) y de un ajuste estructural (ajuste orientado hacia el crecimiento, apoyado por el Banco Mundial), pero se intenta ir más allá defendiendo que dicho ajuste ha de hacerse garantizando la protección de los grupos vulnerables, es decir, que toda la población vea cubiertas sus necesidades básicas de nutrición, salud y educación.

Para iniciar una senda de crecimiento y mejorar el nivel de vida, lo primero es reducir los desequilibrios económicos externos e internos; estabilizada la economía es necesario ajustarla por medio de una reestructuración productiva que permita iniciar una renovada senda de crecimiento. Sin embargo, el crecimiento por si sólo no garantiza la protección de los grupos vulnerables, Cornia et., al., (1987).

El ajuste con rostro humano supone medidas concretas dependiendo de cada país, dentro de las que destacan la implantación de: a) Macro políticas expansivas de estabilización; b) Meso políticas selectivas para la atención de necesidades básicas y desarrollo económico; c) Reestructuración productiva priorizando las actividades de pequeña escala; d) promoción de la equidad y la eficiencia del sector social; e) Programas compensatorios, para proteger los niveles básicos de vida, salud y nutrición y; f) Seguimiento regular de los niveles de vida, salud y nutrición de los grupos vulnerables durante el ajuste.

Las macro políticas de estabilización han de llevarse a cabo minimizando sus efectos deflacionarios a los estrictamente necesarios. Es decir, cuando sea posible, se debe equilibrar la balanza comercial sin necesidad de reducir la demanda interna, bien exportando más o bien sustituyendo importaciones; se deben evitar las reducciones del consumo y de la inversión interna con el fin de disminuir las importaciones, para no perjudicar a medio plazo el stock de capital físico y humano; y la reducción de la inflación sólo ha de ser un tema prioritario cuando amenaza a los grupos vulnerables, por lo que se precisa de un menor rigor en el equilibrio presupuestario y el volumen del crédito.

El equilibrio presupuestal debe realizarse ampliando los ingresos fiscales y no reduciendo el gasto que afecte la salud, la educación primaria, el saneamiento, la infraestructura económica, etc.; en muchos casos incluso es necesario aumentar estos gastos. Los ingresos pueden aumentarse mejorando la eficacia recaudatoria y/o aumentando la base imponible y los tipos impositivos.

Las macro políticas deben complementarse con meso políticas que influyan en la disponibilidad de bienes y servicios (políticas de oferta) como en la distribución del ingreso (políticas de demanda).

Por su parte, la propuesta del PNUD de 1990, marca el inicio de una etapa en la estrategia de desarrollo de las Naciones Unidas que se propone mundializar normas, estándares, políticas e instituciones en el contexto de los mercados, siguiendo un modelo que asume que sólo la economía de mercado, es el único enfoque capaz de hacer

realidad la ampliación de las oportunidades y capacidades, así como la expansión de las libertades asumiendo una actitud proactiva.

Así, las personas -o la gente, como se lee en los documentos- no sólo son las depositarias de los beneficios del crecimiento económico, sino que en lo individual se transforman en las gestoras de su destino cuyo objetivo es optimizar su calidad de vida. Por tanto, se transita de ser un asunto colectivo y social, para tratarlo como un asunto personal o individual.

Dicho informe fue elaborado por un grupo de expertos dirigidos por el pakistaní Mahbub UI Haq y del que formaban parte autores tan prestigiosos como G. Ranis, Amartya K. Sen, F. Stewart, M. Desai, K. Griffinn, A. R. Khan, P. Streeten y S. Ángel.

El objetivo central del desarrollo es el ser humano, ya que dicho desarrollo es un proceso por el cual se amplían las oportunidades de éste. Las oportunidades, en principio pueden ser infinitas y cambiar con el tiempo; sin embargo, las tres oportunidades más esenciales son disfrutar una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para poder lograr un nivel de vida decente. Si no se poseen estas oportunidades esenciales, otras resultarán inaccesibles.

Asimismo, el desarrollo humano comprende otras dimensiones tales como la libertad política, económica y social, la posibilidad de ser creativo y productivo, respetarse a sí mismo y disfrutar de la garantía de los derechos humanos.

El desarrollo humano tendría además dos aspectos distintos, la formación de las capacidades humanas (mejor estado de salud, conocimiento y destreza) y el uso que la población hace de las capacidades adquiridas (descanso, producción y actividades culturales, sociales y políticas). Si el desarrollo humano no consigue equilibrar los dos aspectos puede generar una gran frustración humana.

La propuesta de desarrollo humano pretende ir más allá de la satisfacción de las necesidades básicas al proponerse armoniza la producción y distribución de bienes de consumo con la expansión y uso de las capacidades humanas, incluyendo además un proceso dinámico de participación social, lo que lo convierte en un concepto válido tanto para países desarrollados como subdesarrollados.

Para Mahbub Ul Haq (2003), el paradigma del desarrollo humano establece consistentemente que el crecimiento no es el fin del desarrollo económico, pero que la ausencia de crecimiento a menudo sí lo es. El crecimiento económico es esencial para el desarrollo humano, pero necesita ser administrado adecuadamente para aprovechar al máximo las oportunidades de un mejor bienestar que ofrece el crecimiento.

La diferencia esencial entre las corrientes del desarrollo y el crecimiento económico y el desarrollo humano es que las primeras se enfocan básicamente en la ampliación del ingreso, y excepcionalmente en alguna otra dimensión, mientras las segundas, abarcan la ampliación de todas las opciones humanas, ya sea económicas, sociales, culturales o políticas. También puede señalarse que la expansión del ingreso a su vez puede ampliar todas las demás opciones, sin embargo eso puede no ser efectivo por diversas razones.

Mahbub ul Haq, (op. cit.) señala que “...el paradigma del desarrollo humano cuestiona el supuesto vínculo automático entre la ampliación del ingreso y la ampliación de opciones humanas. Ese vínculo depende de la calidad y distribución del crecimiento económico, no sólo de la cantidad de dicho crecimiento. Un vínculo entre crecimiento y vidas humanas tiene que crearse a conciencia a través de políticas públicas deliberadas, tales como el gasto público en servicios sociales y en políticas fiscales para redistribuir el ingreso y los bienes. Este vínculo no existe dentro del accionar automático del mercado, lo que puede marginar aún más a los pobres...”

Asimismo, pone en claro que el redescubrimiento del desarrollo humano no es una invención nueva. Es un tributo a antiguos líderes del pensamiento político y económico. La idea de que los ordenes sociales deben juzgarse por el nivel hasta el cual promueven el “bien humano” data al menos de Aristóteles (384 – 322 A.C.), quien sostenía que “la riqueza evidentemente no es el bien que buscamos, porque es simplemente útil y persigue otra cosa”. Distinguía un buen orden político de uno malo por sus éxitos y fracasos al permitir a las personas llevar “vidas prósperas”.

Por su parte, en Amartya Sen (1990) no está claro el vínculo entre la expansión del crecimiento y el aumento del desarrollo humano. Hace referencia al aumento en el desarrollo con la ampliación de los funcionamientos y capacidades pero omite considerar la relevancia de la calidad del crecimiento y de su distribución.

Tampoco, el desarrollo humano es y no puede ser, la simple sumatoria de desarrollos individualizados, un agregado de libertades individuales recibidas o conquistadas.

Es cierto que los funcionamientos y capacidades son individuales pero compartidos e integrados a una dinámica social.

Debe destacarse según Lecaros Z. (2003) que en esa perspectiva el desarrollo y el subdesarrollo no son tomados como aspectos de una realidad que responden a una dinámica de continua retroalimentación, y se lo reduce a un asunto de disparidades. Esto es, que hayan existido y existan en cada país, o grupo de países, de manera autónoma, mayores o menores oportunidades y capacidades para ser aprovechadas; y lo que es más, que cada cual haya sido, o sea, hoy, libre de hacerlo.

Para Sen (1998) “...Hay una gran diferencia entre los medios y los fines. El reconocimiento del papel que desempeñan las cualidades humanas como motor del crecimiento económico no nos aclara cuál es la meta del mismo. Si, en último término, el objetivo fuera propagar la libertad del hombre para vivir una existencia digna, entonces el papel del crecimiento económico consistiría en proporcionar mayores oportunidades en esta dirección y debería integrarse en una comprensión más básica del proceso de desarrollo...”

Si bien propone diferenciar la valoración del desarrollo entre magnitudes estrictamente pecuniarias y alguna contribución al bienestar individual en términos de mayor libertad, tal distinción debe hacerse en términos del mercado.

De este modo, considera que la ampliación de las capacidades del ser humano en colusión con la naturaleza reviste una importancia a la vez directa e indirecta para la

consumación del desarrollo. Indirectamente, tal ampliación permitiría estimular la productividad, elevar el crecimiento económico, acrecentar las prioridades del desarrollo, y contribuiría a controlar razonablemente el cambio demográfico; directamente, afectaría el ámbito de las libertades humanas, el bienestar social y la calidad de vida tanto por sus valores intrínsecos como por su condición de elemento constitutivo de las mismas (Sen 1998).

Por tanto, sí la prosperidad económica, el equilibrio con la naturaleza y una situación demográfica favorable fomentan el bienestar y la libertad de una sociedad, no deja de ser cierto que una mayor educación, prevención y atención de la salud, y otros factores similares intervienen en las auténticas libertades a que tiene acceso la población.

Siguiendo ese razonamiento, sugiere que ciertas evidencias indican que la efectividad del crecimiento económico incide en la difusión de logros tan elementales como la longevidad si esto viene acompañado de otros factores característicos de la expansión económica, tales como el aumento en los ingresos de los estratos más pobres o la expansión de los servicios y la salud personal y pública.

Estos avances sociales deben considerarse como parte del desarrollo, dado que nos procuran una existencia más prolongada, y previsiblemente libre y fructífera, además de estimular la productividad o el crecimiento económico.

Una de las restricciones actuales para entender la prospectiva del desarrollo radica en que la interpretación tradicional del concepto “capital humano”, entendido como

propiedades (habilidades y capacidades) de que disfrutaban las personas, tiende a concentrarse en la segunda función que comprende la ampliación de las capacidades del ser humano, es decir, la de generar ingresos.

Si bien generar ingresos no deja de ser importante, a éstos habremos de añadir los beneficios y ventajas de tipo directo o primario. Dicha ampliación es de naturaleza adicional y acumulativa en vez de una alternativa a la actual noción de “capital humano”. El proceso de desarrollo no es independiente de la ampliación de las capacidades del ser humano, dada la importancia de ésta última a nivel intrínseco e instrumental.

Para Lecaros, C. (2003), Amartya Sen, aunque asume que el desarrollo es un problema de desigualdad (inequidad), en rigor, lo identifica como disparidades (diferencias que resultan de la medición de un sinnúmero de indicadores) mismos postulados que son compartidos en el marco de la propuesta del desarrollo humano del PNUD.

La problemática de la desigualdad no debería ser vista únicamente desde la perspectiva del estudio de indicadores de resultado e impactos, sino en el análisis de las causas que los han originado y las originan.

La mayor presencia de formas democráticas aparentes y formales –logradas con la ampliación de las libertades en términos de salud, educación, empoderamiento, género, focalización y asignación del gasto, la alternancia, etc.- pero no tangibles, contradice cualquier argumento respecto a una esperada, o quizás espontánea expansión directa

(diáfana) de las oportunidades existentes, ya sea como resultado de esfuerzos internos (personales o intrínsecos), o de una interdependencia basada en la equidad. Así, si bien se derivan beneficios parciales de esta praxis de justicia distributiva, no se busca trastocar el modelo dominante

La desigualdad en el desarrollo no debería ser vista únicamente como un asunto de no aprovechamiento de las oportunidades y capacidades existentes en los países que la padecen; o, en el mejor de los casos, a “omisiones” y “serios problemas” (Sen), o bien, a “descontroles” e “inestabilidades” macroeconómica (*idh*).

En el contexto actual del subdesarrollo los contenidos de los informes de desarrollo humano (PNUD), visto en sus aspectos más esenciales de justicia distributiva (Sen), constituyen sin lugar a dudas una ineludible invitación al debate, en todos los niveles de la sociedad. Por esta razón, los trabajos de Sen y los documentos reunidos bajo la denominación paradigmática de desarrollo humano hay que tomarlos como una propuesta que no pretende en ningún caso -no podría serlo y tampoco se aceptaría- constituirse en la propuesta para el desarrollo de los pueblos.

De otra parte, Amartya Sen, considera pertinente formular y ampliar las ponderaciones, valores y formas de regulación de la participación de la sociedad y el Estado, para el crecimiento y el desarrollo humano asociado con el medio ambiente.

Destaca que ciertos círculos políticos y académicos se han mostrado reticentes a ampliar el concepto del desarrollo del simple crecimiento del *Pibpc*, a las interrelaciones del

medio ambiente y la ampliación de las funciones y capacidades que darían cuenta del avance en las libertades humanas.

Propone valorar en su justa medida las diversas capacidades a las que hace referencia el desarrollo humano y señala que T. N. Srinivasan (1994) reiteraba, citando a Robert Sugden (1993), que el marco de los ingresos reales incluye una medición operativa para ponderar el costo de los bienes básicos – la medición del valor de cambio– y que no existe una “medición operativa” similar para ponderar las capacidades y los diversos aspectos de la calidad de vidas (Sen 1998).

Esta postura nos remite de inmediato a la antigua discusión de reducir exclusivamente nuestra valoración a los bienes y al mercado, sólo porque la única alternativa posible hasta ahora, es emitir juicios comparativos sobre ventajas personales, en vez de seleccionar información acerca de los diferentes aspectos de la calidad de vida.

Se puede avanzar en la forma y componentes de las dimensiones de análisis, dado que existen precios de mercado para todos y cada uno de los bienes producidos, y aunque obviamente no es posible tasar la actividad humana, debemos establecer cuál es el valor, en términos de medición, de los precios de mercado.

Evidentemente, al emitir un juicio evaluativo acerca del progreso no es fácil desprenderse de las limitaciones que impone la valoración de la actividad humana y el medio natural, ya que ésta se sustenta básicamente en la lectura de los precios de mercado y a la medición del valor de cambio y es necesario incorporar cual es el valor

social y público en términos de mercado.

A este nivel destaca, el problema de las externalidades o los mercados inexistentes que nos inducen a reajustar los precios de mercado, y luego a decidir qué reajustes son necesarios y de qué modo llevaremos a cabo esta operación⁴².

Sin embargo, es claro que en el proceso, no podemos eludir las valoraciones, aun cuando nuestra intención sea la de emplear ante todo la valoración del mercado.

Hasta la ceguera del mercado ante el dólar del millonario y el del hombre pobre exige una respuesta, de manera que la “medición del valor de cambio” podrá difícilmente constituir la base automática de toda valoración comparativa⁴³.

No menos importante es el hecho de que la “medición del valor de cambio”, si bien demuestra ser perfectamente operativa dentro de su contexto particular, no puede proporcionar comparaciones interpersonales entre las ventajas o el bienestar de diferentes individuos.

Para Sen, ha surgido cierta confusión a raíz de la interpretación defectuosa – nacida de una tradición que, por otra parte, era absolutamente coherente con el contexto en que se forjó – de la noción de “utilidad”, vista como una mera representación numérica de las

42 Véanse, por ejemplo, Nordhaus y Tobin (1972).

43 Sobre los diferentes métodos de comparación de los ingresos reales, una vez corregidos por el factor “distribución”, véase Sen (1976, 1979).

opciones personales.

Esta es, sin duda alguna, una forma más útil de definir la “utilidad” para analizar separadamente el comportamiento del consumo de cada persona, pero no ofrece en sí mismo ningún procedimiento para realizar una comparación interpersonal de carácter sustantivo.

Paul Samuelson (1977[1947]), observa que ni los precios del mercado, ni la dinámica de los intercambios, ni la “medición del valor de cambio” pueden aportar datos útiles para realizar comparaciones interpersonales de la utilidad.

No se trata solamente de refinamiento analítico. La tendencia a emplear la medición del valor de intercambio para realizar comparaciones interpersonales no sólo carece de fundamentación teórica sino que, por añadidura, su puesta en práctica podría llevarnos a omitir datos de vital importancia.

Las diferencias de edad, género, talento, discapacidad, proclividad a las enfermedades, etcétera, pueden hacer que dos personas que disfrutan de una misma serie de bienes tengan oportunidades radicalmente distintas. Así pues, hemos de ir más allá de las decisiones de mercado, que aportan poco o nada en el terreno de las comparaciones interpersonales, y emplear datos adicionales, distanciándonos de este modo de la vieja medición del valor de cambio.

Dado que es ineludible realizar una valoración al efectuar juicios acerca del progreso y

el desarrollo, parece indispensable emplear la noción de valor en la forma más explícita posible, y así facilitar su análisis crítico y su debate público. La valoración de la calidad de vida así como de las diferentes habilidades del ser humano, debe someterse a debate público como parte del proceso democrático de “elección social”.

Al emplear cualquier tipo de referencia como el *idh*, el índice de equiparación de géneros propuesto por el PNUD, y otros indicadores agregados similares se hace indispensable una formulación y articulación explícita que haga que el índice sea susceptible al examen, la crítica y la modificación de la opinión pública.

Es importante que las decisiones evaluativas se encuentren sujetas al examen de la sociedad⁴⁴. De hecho, incluso aceptando la consecución de una mayor prosperidad económica como eje central del proceso de desarrollo, no podemos olvidar que tal supuesto se basa en los valores compartidos por la sociedad.

Los resultados alcanzados conducen a preguntarnos si el hecho de reconocer la importancia del medio ambiente y el capital humano ayuda a comprender la relevancia de los seres humanos en el proceso de desarrollo.

El giro experimentado en la comprensión del proceso de desarrollo tiene considerables implicaciones. El advenimiento del siglo XXI puede ser una simple coincidencia, pero lo cierto es que en este cambio ha incidido algo más que el devenir de los años (Sen 1998).

⁴⁴ Véanse Knight (1947), Arrow (1963[1951]), Buchanan (1954) y Sen (1995), diferentes aspectos que ponen de relieve este reconocimiento general.

5.7.3 Gobernabilidad y gobernanza.

A raíz de las transformaciones ocurridas a finales del siglo XX el consenso entre los expertos para definir las nuevas implicaciones del desarrollo económico experimentó cambios sustanciales. Si bien, se establece la importancia de una economía saneada en términos macroeconómicos y eficientes en el ámbito microeconómico Stiglitz (2003), se añade la dimensión humana, se enfatiza la gestión medio ambiental y se destacan las facetas sociales, políticas y culturales del desarrollo.

Al reconocerse la aportación de los factores sociales y políticos al crecimiento económico Temple (1999) y Rodrik Dani (1999), se establece el vinculo entre crecimiento y desarrollo humano, el cual pasa a entenderse en forma más amplia agregando a la mera satisfacción de las necesidades básicas, los aspectos de gobernabilidad y gobernanza. Así, la definición multidimensional del desarrollo incluye no sólo aspectos materiales, sino también de participación política y social.

Aunque el origen de los estudios acerca de la gobernabilidad de los sistemas sociales lo ubica Crozier, M., et., al., (1975), en la primera mitad de los setentas y más particularmente en el conocido Informe de la Comisión Trilateral⁴⁵ publicado en 1975, las fronteras entre la política y la economía se habían renovado unos años antes con la aparición de la escuela de la elección pública, surgida en la tradición de la economía

⁴⁵ La Comisión Trilateral se fundo en 1973 como entidad privada intentando moldear la política publica y construir una estructura para la estabilidad internacional. Sklar, Holly, The trilateral Commission and elite planning for word management, Boston, South and Press, 1980, p. 1-2.

política y preocupada por entender los asuntos relacionados con las elecciones del gobierno en un amplio espectro de asuntos económicos y políticos.

Para Buchanan y Tullock (1993[1962]) tanto el mercado como el Estado son mecanismos a través de los cuales la cooperación se organiza y se hace posible, sin embargo, lograr el consenso en materia de presupuesto, políticas de gasto e ingresos, regulaciones económicas, tarifas, rendición de cuentas, desconcentración y descentralización de funciones y responsabilidades, son temas en los cuales los ciudadanos pueden establecer límites al Estado y lograr eliminar costos externos y en consecuencia alcanzar ciertos beneficios que no se aseguran a través del comportamiento puramente individual.

La teoría de la elección pública detecta la existencia de fallos en los mecanismos de funcionamiento de las instituciones públicas y más adelante refina sus planteamientos para comprender a otros agentes y organizaciones.

En este sentido, según Prats (2001) la noción de gobernabilidad deviene del entendimiento de los procesos de transición a la democracia, a la conceptualización de los esquemas de cooperación multilateral y más recientemente a las experiencias surgidas a raíz del proceso de construcción de la comunidad económica europea.

La elaboración del informe de la trilateral se originó en las convulsiones que aparecen como colofón de los sucesos políticos, económicos y militares que mostraban las transformaciones mundiales en los años de la posguerra. La crisis económica que

entonces abatía al mundo y unido a ello la crisis del estado de bienestar condujo a un severo cuestionamiento de la legitimidad de las estructuras y sujetos del poder político en los países.

Así, la gobernabilidad aparece en la discusión política y económica como componente conceptual del proyecto político del nuevo orden mundial al proponerse renovar la concepción del Estado de bienestar.

La gobernabilidad encuentra en la literatura diferentes tratamientos conceptuales. Se la concibe como una capacidad social y una relación social. La capacidad social para trazar y lograr objetivos en organizaciones, localidades, naciones, regiones y seres humanos (gobernabilidad corporativa, local, nacional, regional y social). Y como relación social, la de establecer vínculos de cooperación, unidad, jerarquía y control, entre otras, que se establecen entre grupos, organizaciones, localidades, naciones, regiones y seres humanos.

La capacidad de gobernabilidad puede ser optimizada al generar sinergias entre entidades involucradas en relaciones de gobernabilidad. Las sinergias permiten a un entorno o grupo trazar y conseguir objetivos al interior del poder ejecutivo, legislativo y judicial y las que se dan entre estos.

Para el PNUD (1999), la gobernabilidad significa el marco de reglas, instituciones y prácticas establecidas que establecen los límites y los incentivos para el comportamiento de los individuos, las organizaciones y las empresas.

También el PNUD (1999), ha establecido que el reto de la gobernabilidad democrática radica en fortalecer las capacidades de los gobiernos y demás actores para profundizar la democracia, hacer más eficientes y competitivos los mercados y mejorar la equidad, como componentes inseparables del desarrollo humano.

Asimismo, por gobernabilidad se entiende la capacidad del gobierno para legitimar sus decisiones con base en un desempeño eficaz. En términos más amplios, Mayntz (2000) puntualiza que se la puede definir como la cualidad propia de una comunidad política según la cual sus instituciones de gobierno actúan eficazmente dentro de su espacio, de un modo considerado legítimo por la ciudadanía, permitiendo así el libre ejercicio de la voluntad política del poder ejecutivo mediante la obediencia cívica.

En otros enfoques señala Cerrillo (2001), predomina el componente operativo del concepto y se la definen como la capacidad de una determinada sociedad para enfrentar positivamente los retos y oportunidades

Otras variantes consideran el tratamiento de las formas organizativas, los mecanismos de funcionamiento, la búsqueda de equilibrios de intereses, y algunas más, dan mayor relevancia a la legitimidad en el desempeño del gobierno, abordando los componentes sustantivos para lograr un desempeño eficaz y legítimo de los sistemas políticos, como legalidad, alternancia política, descentralización, y transparencia y control de la corrupción, entre otras dimensiones.

Sin embargo, en los hechos la implementación de estas nociones encuentra dificultades. Los desempeños gubernamentales se caracterizan por crisis de legitimidad y por tanto de credibilidad. La corrupción y la ineficacia siguen siendo atributos de los gobiernos y los esquemas para contrarrestar esta realidad, sólo pretenden minimizar del rol del Estado y dar preponderancia a los agentes y organizaciones privados, como vía para disminuir el peso de la ineficacia gubernamental, y así, pretender alcanzar la gobernabilidad democrática.

Frente a estas limitaciones, surge a inicios de los noventa el concepto de gobernanza integrado a un marco analítico que pretende definir un nuevo estilo de gobierno diferente a los tradicionales, caracterizados por el control jerárquico, y por basarse en la interacción y la cooperación entre los poderes públicos y los actores no estatales en el interior de redes decisionales mixtas entre lo público y lo privado, Mayntz (2000).

La gobernanza podría definirse como el sistema de reglas, procesos y prácticas que determinan el ejercicio de los poderes facticos. Así, podría considerarse como una institución de normas y reglas o conjunto de valores, principios y normas formales e informales que pautan el desarrollo de una determinada política pública, es decir, que definen como lo señalan Joan Prats i Catalá J. (2004), los actores, los procedimientos y los medios legítimos de acción colectiva.

De este modo, la calidad de la gobernabilidad se basa en el grado de desarrollo institucional de la gobernanza que hay en una sociedad. Un sistema es gobernable cuando esta estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores

estratégicos se interrelacionan y resuelven sus conflictos conforme a un sistema de reglas y de procedimientos formales o informales - instituciones dentro del cual formulan sus expectativas y estrategias-.

Para Pierre (2000) la gobernanza esta condicionada por las coordenadas político-administrativas vigentes en los países de origen. Salvando estos obstáculos, podemos definirla como el sistema de reglas, procesos y prácticas que determinan cómo los poderes son ejercidos.

Para el Banco Mundial, la “buena gobernanza” depende de la mejora en la gestión y el incremento de la responsabilidad del sector público, como del perfeccionamiento y la transparencia en la aplicación del marco legal, Cerrillo (2001).

Para el PNUD (1997), la buena gobernanza abarca no sólo los mecanismos, procesos e instituciones a través de los cuales los ciudadanos articulan sus intereses, median sus discrepancias y ejercen sus derechos y obligaciones legales, sino también el uso optimizado y equitativo de los recursos humanos y materiales.

La definición de gobernanza nos remite al contexto analítico neo institucional que comprende el marco de restricciones e incentivos de la acción individual y organizativa que hace razonablemente previsibles los comportamientos y permiten formular expectativas de desarrollo.

La gobernanza es un tipo de institucionalidad que se caracteriza por situarse en el ámbito de las decisiones públicas. Aunque, según Pierre (2000), en Europa gobernanza se refiere a la implicación de la sociedad en los procesos de gobierno y en EE.EE el término hace referencia a la noción de dirección y control.

Por su parte Feldman (2001), afirma que las instituciones son mecanismos especializados, que encarnan los diferentes principios de regulación social (jerarquía, intercambio y solidaridad), que individuos o colectivos que actúan en todas y cada una de las esferas de acción social (política, economía, sociedad) y en el Estado, adoptan para coordinar acciones destinadas a las solución de problemas y/o de conflictos así como para la realización de objetivos.

Las instituciones así entendidas se corresponden según Prats Oriol (2003), con el contenido que enuncia el uso moderno de la palabra governance en el ámbito angloamericano.

En este contexto Martínez Néstor (1997) considera que la gobernabilidad depende tanto de la gobernanza o sistema de instituciones públicas –formales e informales- existente en una sociedad, como de la calidad de la gobernación, es decir, de las capacidades de los agentes y agencias de gobierno, que en las sociedades actuales, son las organizaciones gubernamentales, en primer lugar, aunque no exclusivamente.

Por tanto, gobernanza no significa gobernabilidad sino las instituciones de gobierno o de gobernación ya que, siguiendo a Prats Oriol (2001) la gobernabilidad se refiere a la

capacidad de una determinada sociedad para enfrentar positivamente los retos y oportunidades que se le plantean en un momento determinado.

Así pues, el tejido institucional que configura la gobernanza ha de tener sus efectos en la gobernabilidad, es decir, en la capacidad de las instituciones democráticas para asumir y procesar democráticamente el conflicto. La calidad de la gobernabilidad está basada en el grado de desarrollo institucional, y de la gobernanza, que hay en una sociedad.

Para Prats un sistema es gobernable cuando está estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan y resuelven sus conflictos conforme a un sistema de reglas y de procedimientos formales o informales – instituciones- dentro del cual formulan sus expectativas y estrategias.

De igual modo, Feldman (2001) ha observado que el grado de desarrollo y sofisticación de las instituciones de gobernanza que conforman todas y cada una de las redes de instituciones de gobierno de las diferentes esferas de acción social afecta la calidad de la gobernabilidad e influye tanto en la generación de crisis de gobernabilidad de características y alcance específicas como en las formas de resolución de las mismas.

Por tanto, la relación entre gobernabilidad y gobernanza no se basa únicamente en el rol de los poderes públicos sino que es imprescindible integrar e incentivar también a los actores sociales. Por tanto, el fortalecimiento de la gobernabilidad es mucho más que un programa de reforma o modernización del Estado como ha sido entendido hasta muy recientes por la mayoría de agencias de cooperación al desarrollo.

Una estrategia de fortalecimiento de la gobernabilidad exige liderazgos políticos, económicos y sociales, capaces de articular una visión, traducible en una agenda o política de Estado, apoyada por una coalición suficientemente amplia, fuerte y duradera como para articular y resolver adecuadamente la suma de tensiones que se producirán al querer enfrentar los retos y oportunidades representados por el nuevo modelo de la Cooperación al Desarrollo y el Fomento de la Gobernabilidad y el desarrollo. Éste significa reglas del juego nuevas para lo político, lo económico y lo social, y no se asegura con meros cambios en la maquinaria del Estado, Prats i Catalá (2004)

Esto quiere decir que el tejido institucional de la gobernanza no cambia fácilmente. Utilizando la expresión acuñada por Crozier, el cambio no puede hacerse por decreto, ya que lo que ha de cambiar es nada menos que las reglas estructurantes de la acción colectiva, los modelos mentales, los valores, las actitudes y capacidades y los equilibrios de poder.

En el mismo sentido, se observa que el cambio institucional es un proceso extraordinariamente difícil porque supone cambios en los agentes y agencias, en las relaciones de poder y en los modelos mentales llenos de incertidumbres y esfuerzos costosos difíciles de asumir.

En esta línea, siguiendo a North, podemos observar como el cambio institucional se caracteriza por ser un proceso (fundamentalmente incremental) impulsado por agentes (emprendedores o líderes) y un origen o causa (cambios generados endógenamente o exógenamente en las preferencias de la gente en una sociedad que suponen el cambio de

la manera como los miembros de dicha sociedad escogen maximizar sus funciones de utilidad North, (2006[1990]).

Además, las instituciones son formales e informales, lo que supone que el cambio institucional no pueda hacerse sólo de arriba abajo, sino que supone la necesaria intervención de todos los actores. Y que, finalmente, las instituciones no son lo mismo que las organizaciones. Las instituciones son órdenes abstractos, independientes de los individuos que las componen cumplen la función de facilitar a los individuos y las organizaciones la consecución de sus fines particulares, pero que en sí mismas no tienen fines específicos. En cambio, las organizaciones son órdenes concretos, determinados por individuos y los recursos que los integran, creados para la consecución de fines particulares y específicos. Prats i Catalá, (1997).

Así pues, la gobernanza implica una nueva forma de gobernar y la manifestación de nuevas relaciones entre el Estado y la sociedad, lo que supone el surgimiento de nuevos principios que amplían y profundizan aquellos que tradicionalmente han regido el funcionamiento de los poderes públicos y sus relaciones con la sociedad.

Los elementos comunes que se observan en la lectura de los programas de buena gobernanza de las agencias multilaterales como el BM, son: transparencia, participación y responsabilidad. Estos principios tienen por objetivo precisamente, garantizar el reconocimiento y la intervención de una pluralidad de actores que conforman las redes donde se dan los procesos de gobernanza y, además, también persiguen su identificación con las decisiones que se tomen.

A estos principios debemos añadir aquellos que garantizarán buenas relaciones entre los diferentes actores en juego, en particular, los principios de coherencia y de coordinación.

Como señala John Ackerman (2004), en la actualidad existen tres amenazas fundamentales para la construcción de un buen gobierno: corrupción, clientelismo y el acaparamiento. Fenómenos que tienen que ver con la utilización de cargos públicos para el beneficio privado, cuyo impacto va mucho más allá de la simple desviación de fondos.

La gobernanza otorga a la gobernabilidad una perspectiva democrática que se corresponde entre los intereses civiles y la actividad del Estado, que se añade a los procesos políticos, y no solo aquellos que definen el sistema de partidos y el ejercicio electoral.

Sin embargo, la gobernabilidad en las sociedades actuales, tiene su génesis en que estas definen los valores, las normas de su comportamiento político no por los intereses de la coparticipación de los sectores públicos y privados en general, sino por la absoluta preponderancia de aquellos sectores dentro de lo público y lo privado, protagonistas de la hegemonía del mercado en el universo de los intereses de la sociedad.

Los resultados de las investigaciones empíricas respecto a las implicaciones de la gobernanza en el crecimiento económico, muestran diversos contrastes al margen de la consistencia de los indicadores y las variables incorporadas en éstos.

Hay quienes no encontraron efectos robustos del desarrollo político sobre el crecimiento económico como: Londregan y Poole, (1990); Przeworski y Limongi, (1993); Helliwell, (1994); Mulligan y Sala-I-Martin, (2004), y aquellos que encontraron resultados positivo, aunque con heterogeneidad relevante en los acontecimientos de democratización como Roll y Talbot, (2003); Papaioannou y Siourounis, (2004); Jones y Olken, (2005); Giavazzi y Tabellini, (2005) y; Rodrik y Wacziarg, (2005), entre otros.

Gerrind, Bond, Barndt y Moreno, (2005), consideran que la trayectoria democrática de un país puede tener efectos positivos en el desempeño económico. Sin embargo, ello dependerá de la calidad del desarrollo político en los países. En lo que se denomina democracias estables, hay una correlación positiva entre el crecimiento económico y la estabilidad democrática, lo que puede propiciar un círculo virtuoso.

Si se considera el orden político como una condición necesaria para el desarrollo económico, se reconoce que el sistema político garantiza los derechos de la ciudadanía que sirven de fundamento al modelo de crecimiento económico. Por lo tanto, el crecimiento económico requiere de un orden político que puede ser establecido en forma consensual, en forma autoritaria e incluso mediante procesos de desorden.

La sociedad autoritaria limita el alcance de un orden político basado en la cooperación social y desarrolla un sistema de intercambio político donde se otorgan derechos y privilegios por lealtad y apoyo.

Las autocracias que se convierten en democracias continúan siendo inestables y vulnerables e imposibilitan el crecimiento económico. Sin embargo, Londregan y Poole (1990), no encontraron evidencia de los efectos de la inestabilidad política causada por los levantamientos políticos en el crecimiento económico.

5.7.4 El capital social

En la medida en que se siguen buscando las causas de la prosperidad económica y el orden democrático, se ha venido reformulando la noción de capital social. Enfatizando ciertas dimensiones analíticas que no son nuevas, pero que generalmente fueron pasadas por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones tanto formales como informales. La contribución del capital social consiste en que incorpora estos factores aparentemente diversos al marco de la acción colectiva, y la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática.

E. Olstrom propone a los teóricos de la acción colectiva que salgan del mundo del razonamiento puro y aborden cuestiones empíricas de políticas públicas y de importancia práctica⁴⁶.

⁴⁶ Para E. Olstrom, los factores que condujeron a la popularidad del capital social son: 1) los esfuerzos, para aplicar el concepto a la investigación relacionada con las políticas públicas; 2) la atracción para un espectro ideológico amplio, incluyendo “la derecha neoliberal -escéptica en cuanto al papel del Estado— y aquellos comprometidos con ideas acerca de la participación y del empoderamiento de grupos de base” (Harriss y De Renzio, 1997: 920) y; 3).atrae de manera intuitiva a personas que están fuera de la academia.

El capital social, se aplica en los análisis elaborados en distintos campos y disciplinas de la investigación social, como en la reflexión de diversos organismos internacionales y de entidades especializadas en el diseño de políticas.

Se ha utilizado para explicar la relación existente entre la calidad de las redes sociales y el crecimiento económico, Knack y Keefer (1997), la demografía, Helliwell (2004), la criminalidad en zonas urbanas con características socio demográficas semejantes, Sampson et al. (1997), la inmigración y el empleo, Sanders Jimmy M, and Victor Nee (1996), en análisis sobre migración para comprender los mejores resultados que logran ciertos grupos de inmigrantes respecto de otros en el acceso a puestos de trabajo, en condiciones de oportunidades similares, Portes (1995) o para determinar las causas de unas tasas más elevadas de desempeño institucional y de desarrollo económico de una región respecto de otra en un mismo país Putnam et al., (1994) y para comprender por qué las políticas de desarrollo centradas en la construcción de infraestructura fracasan con tanta frecuencia, Ostrom (2000b).

Aunque las referencias al concepto de capital social provienen desde los clásicos de la economía y la política como Adam Smith, Alexis de Tocqueville y Emile Durkheim, entre otros, James Coleman fue el primero que reformuló su análisis a inicios de los noventas y poco después Albert Putnam lo popularizó al presentar los resultados de su investigación “Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy” (1993), con lo que incentivó a nuevos y más profundos análisis.

No obstante la fertilidad del concepto y la variedad de su aplicación, no hay un consenso pleno sobre su significado teórico ni su enfoque metodológica. Si bien, su utilización ha apoyado desarrollar mejores métodos de análisis y a la vez precisar con mayor claridad los muchos y muy variados nudos conceptuales y analíticos, la exploración metodológica y de investigación empírica hasta ahora no parece haber acotado debidamente su utilización sino que, por el contrario, lo ha impulsado a veces de manera difusa y sin contornos, Millan y Gordon (2004)

Sin embargo, las referencias mas frecuentes son: James Coleman, porque es el clásico de la reformulación del concepto y sostuvo la difundida idea de que el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales. Para Coleman (1990), el capital social –Confianza, osmosis tecnológica, cultura, etc.,- es productivo y hace posible el logro de ciertos fines que serían inalcanzables en su ausencia. Podría señalarse que el trabajo de Coleman se sustenta en la tradición de la elección racional, al conectarse a los postulados de teoría de la acción basada en el intercambio social. En ésta, la noción de capital social le permite establecer que algunas características de las estructuras sociales son apreciadas como recursos por los actores

En Robert Putnam (1993 y 1994) se reconoce una indiscutible influencia al formular el vínculo sobre capital social y compromiso cívico. Además, es quien establece una distinción entre capital físico referido a objetos físicos (computadoras, fábricas) y el humano a propiedades de las personas (educación), y el social compete al orden de los vínculos entre individuos.

Así pues, el capital social se refiere a las características de organización social, tales como la confianza, las normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad mediante la facilitación de las acciones coordinadas. Así pues, Putnam, por su parte, se adhiere a una perspectiva republicana, ligada a las tradiciones políticas que apelan al carácter virtuoso de las relaciones colectivas.,

A Nan Lin (2001) se le reconocen aportaciones a la perspectiva de redes, enmarcadas en el capital social, que se ha constituido en una fuerte corriente de análisis empírico.

La premisa principal en Lino op cit., es que la gente invierte en relaciones sociales con la expectativa de obtener retornos y, con este fin, interactúan. La red es el lugar del intercambio, el mercado en el que ocurren las interacciones, que son el medio para el mismo. El capital social es concebido como un activo social generado por las conexiones entre actores y constituido por recursos de los que se carece, que otros poseen y a los que se puede acceder porque quien los posee desea ejercer influencia.

Lin, quien se adscribe a la teoría del intercambio sostiene que el capital social es un recurso sólo de carácter individual. Su modelo se basa en la idea de que la interacción entre las personas es también una interacción entre sus recursos, y que un tipo de interacción remite también a una modalidad de vinculación de recursos.

De otra parte, el capital social abarca los conceptos de confianza, normas de reciprocidad, redes de participación civil, reglas y leyes. Todos afectan las expectativas que tienen los individuos acerca de los patrones de interacción que los grupos de

individuos introducen en una actividad recurrente, Coleman (1990), Ostrom (2002 y 2003), Putnam (1993).

Si bien, durante mucho tiempo, la noción de capital físico ha hecho referencia a un conjunto único y homogéneo de medios fungibles, cuando se manejan temas conceptuales de inversión en las empresas individuales y en las economías y su crecimiento. Eso no significa que una planta física, un camino o una computadora sean la “misma” cosa.

En muchos casos se quiere analizar el impacto de nuevos servicios de transporte independientemente del impacto de las nuevas tecnologías físicas. Pero para otros temas, puede ser analíticamente útil centrarse en el impacto del nuevo capital físico (como un solo concepto amplio). De la misma manera, los conceptos de red social, de normas compartidas y confianza y de reglas formales e informales, se pueden reunir productivamente bajo la agencia de capital social. Esto permite al analista abordar muchas cuestiones más amplias sobre el desarrollo social y económico.

La clave para el análisis es saber cuándo abordar una cuestión en un nivel más específico y cuándo enfocarla de manera más general y abordar una cuestión en un nivel más amplio.

Desde la perspectiva de Bourdieu P. (1985), quien señala que el capital no se reduce sólo a su significación económica, pues dejaría de lado todo un conjunto de propiedades que los agentes utilizan en su lucha por el poder. En este sentido, es necesario considerar la

noción de capital como una riqueza producida y cuyo fin es generar nuevas riqueza, no sólo económicas, si no de diversa índole.

Es en este contexto donde se produce una separación teórica y metodológica importante entre los bienestar tangibles y los intangibles; en donde la acumulación del capital se suma o se suple con la necesidad-demanda de, por ejemplo, ser indígena, ser ciudadano, poseer un territorio y poder tomar decisiones al interior de él.

Por tanto, el concepto de capital social debe focalizar sus esfuerzos para crear las teorías de la racionalidad y de acción colectiva, Elinor Ostrom, (2003). De igual modo, los esfuerzos para crear una teoría conductual de la acción colectiva se benefician de la perspectiva del capital social.

Al establecer cualquier actividad coordinada, los participantes logran mucho más por unidad de tiempo dedicada a una actividad conjunta si parten de los recursos de capital con objeto de reducir el nivel de aportaciones necesarias para producir un resultado conjunto. Son más productivos, sea cual sea el capital físico y humano del que parten, si concuerdan en la manera en que coordinarán las actividades y se comprometen realmente a una secuencia de acciones futuras.

La comprensión del papel desempeñado por el capital social en la solución de problemas de acción colectiva, facilita el desarrollo de un análisis más riguroso del capital social, a la vez que enriquece la evolución contemporánea de las teorías de la acción colectiva.

Siguiendo a Olstrom (2003), se identifican tres formas amplias de capital social: 1) confianza y normas de reciprocidad, 2) redes y 3) reglas o instituciones formales e informales. De éstas la confianza es el concepto central que se ve afectado por las otras dos formas, así como por factores del contexto.

También debe observarse, que la acción colectiva exitosa no puede explicarse sólo a partir del capital social. Otros factores contextuales también afectan los incentivos a los que se enfrentan los individuos y su probable comportamiento en escenarios de acción colectiva.

En la visión minimalista, el capital social pertenece a cada individuo, a veces a costa de los demás. Tal y como lo trata Burt Ronald (1992), el capital social son las relaciones que uno tiene con “amigos, colegas y contactos más generales” y mediante los cuales uno maximiza el capital financiero y humano que ya posee.

También forman parte de esta tendencia las formulaciones de Loury Glen (1977), Bourdieu (1985) y en parte Coleman (1990). En estos estudios, el capital social se refiere al conjunto de recursos inherentes a las relaciones de familia y en la organización comunitaria y social, que son útiles para el desarrollo cognitivo o social de la gente.

En la visión transicional de capital social como bien público, Coleman (1990) citado por Olstrom (2003) lo define por su función: El capital social no es una entidad individual, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas están formadas por algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de

individuos que se hallan dentro de la estructura [...] A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas. No se aloja ni en los individuos ni en la puesta en marcha física de la producción.

En el contexto de la visión expansionista el capital social se relaciona con la acción colectiva y políticas públicas. El modelo tradicional de la acción colectiva supone la existencia de individuos atomizados que buscan metas egoístas de corto plazo que llevan a cada individuo a no colaborar en un grado eficientemente integral con los proyectos colectivos (Free rider). Según esta visión, los individuos no abordan voluntariamente una multitud de proyectos que benefician a la colectividad en las esferas privada y pública, porque esperan a que los demás lleven a cabo las costosas acciones necesarias para beneficiarlos a todos Olson Mancur (1965).

Las teorías de la acción colectiva de la primera generación en Olson Mancur op cit., y Garret Hardin, (1968) llegaron a la conclusión de que los individuos no podían lograr beneficios conjuntos cuando se los dejaba solos, si todos se iban a beneficiar contribuirían o no al esfuerzo. Esta teoría apuntaba que para superar la incapacidad de los individuos para resolver los problemas se requería la intervención de una autoridad externa, la provisión de incentivos selectivos o la privatización.

En el trabajo de Ostrom (2000[1990]), el capital social se halla sobre todo en la forma de normas compartidas, saberes comunes, reglas de uso y se subraya que es un medio para

solucionar problemas de acción colectiva a los que se enfrentan los propietarios de recursos de un acervo común en escala relativamente pequeña.

Putnam, Leonardi Robert y Raffaella Y Nanetti (1993), amplían aún más la aplicación del concepto, y lo utiliza para estudiar la gobernabilidad democrática a nivel regional. Los autores atribuyen la diferencia notable entre el norte (lazos civiles horizontales) y el sur (lazos civiles verticales) de Italia, en cuanto a la actuación de los gobiernos regionales, a las diferencias en la tradición de participación civil y en los niveles de confianza entre la gente.

Para Karl Polanyi (1992[1944]) “...el hombre no actúa para salvaguardar sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para salvaguardar su posición social, sus derechos sociales, sus activos sociales. El hombre valúa los bienes materiales solo en la medida que sirvan a este fin...”

Como otras formas de capital, el capital social abre la puerta a ciertas oportunidades y la cierra a otra. Así por ejemplo, posee un lado oscuro. Las pandillas y la mafia usan el capital social como fundamento de su estructura de organización. Los cárteles también crean capital social en su esfuerzo por controlar una industria, de modo que puedan obtener más beneficios de los que podrían en otras circunstancias. Un sistema autoritario de gobierno basado en un mando militar y el uso de instrumentos de fuerza, destruye otras formas de capital social a la vez que construye el propio.

Estos aspectos no se comparten con el capital físico y son origen de diferencias sustanciales entre estas dos formas de capital producto de la acción humana.

Como se ha señalado, las formas de capital social más discutidas en la literatura para el estudio de la acción colectiva son: 1) la confianza y las normas de reciprocidad, 2) las redes/participación civil y 3) las reglas o instituciones formales e informales.

Dichas formas están más especificadas en las teorías de la acción colectiva de segunda generación que reconocen la existencia de múltiples tipos de individuos como principio central de los modelos Ostrom, (2000b). Además de la teoría de los juegos estándar no cooperativos que ha sido la herramienta clave para el modelaje en las teorías de la primera generación, las teorías de la segunda generación también usan las teorías conductual y evolutiva de los juegos.

El capital social puede, por supuesto, utilizarse para restringir el cambio tecnológico cuando el capital social del pasado ha sido el fundamento para altos niveles de productividad en industrias estables. Thomas Lyon (2005), usando un conjunto de datos sobre las veinte regiones de Italia para 1970-1995, encontró que las medidas de capital social de Putnam eran predictores significativamente positivos sobre la producción final regional. El hallazgo inquietante, sin embargo, fue que las medidas del cambio tecnológico en la Italia contemporánea estaban correlacionadas negativamente de manera importante con todas las medidas del capital social.

Así, encontramos una vez más que el capital social no produce de manera uniforme resultados positivos en todos los escenarios. Así como el capital físico instalado puede incrementar la productividad pero ser una traba para el cambio, el capital social parece tener un papel similar.

Así pues, es necesario reconocer la importancia de la construcción de capital social en los países en desarrollo, como la integración de redes de aprendizaje y la construcción de diversas formas de capital social dado el capital físico y humano sustancial ya existente y la presencia de leyes formales extensivas.

5.6.5 Conclusiones del capítulo.

Abordar la discusión sobre el desarrollo y el crecimiento no es sencillo. Este es el gran tema que esta al centro del debate para el ser humano y encierra un carácter multifacético y complejo lo que conduce a una gran diversidad de posiciones sobre sus causas y formas de encararlo.

Al formular una tipología de la trayectoria que ha seguido la teoría del desarrollo y el crecimiento , se intenta establecer una visión de conjunto de su devenir, explicitando sucintamente las bases en que cada corriente se apoya.

Comenzamos mostrando que las diferentes posiciones siguen la trayectoria histórica de la economía. Con los clásicos la economía es el estudio de las relaciones humanas en torno a la producción y distribución de mercancías.

Hacia fines del siglo XIX, esa visión se transforma radicalmente. Los neoclásicos se ocupan de cómo utilizar los recursos productivos escasos y consideran que el valor de los bienes está determinado por el deseo y la necesidad, y no por el costo de producción, así como tampoco por la cuantía de trabajo que se haya empleado en producirlos. Se desentiende del desarrollo dinámico de las naciones y se postula al mercado como institución eficiente para la asignación y el intercambio.

La economía se convierte en un tratado de la optimalidad y el análisis diferencial es su instrumento fundamental. El sistema económico se concibe como un proceso natural evolutivo similar a los desarrollos biológicos del mundo natural y no había que intervenir en ellos, en abierta oposición a como lo han entendido los grandes reformadores sociales.

Al proclamarse a la economía aparentemente libre de juicios de valor, se establece un gran recelo por la ética, y por lo mismo, se compacta el marco analítico de base lográndose desarrollar parcialmente una mayor capacidad de formalización teórica y analítica apoyada en la observación y en los métodos cuantitativos, lo que parecía darles un mayor grado de consistencia lógica a los modelos.

La noción de utilidad se presenta como un concepto único que mezcla el valor que tienen algunos estados mentales por si mismos, y la medida de valor que tienen otros objetos valiosos. Evidentemente en esta noción se comprenden percepciones que pueden llevar a cometido diferentes.

El bienestar de una persona se identifica con su posesión de bienes y servicios, lo que deriva en un enfoque basado en el ingreso. Con esa variable se determina cuanto puede consumir un individuo y el bienestar social, se representa agregando los niveles de utilidad de los integrantes de la sociedad.

Con la posguerra, se modernizan las naciones y se inicia la fase de autarquía bienestarista. La economía tiende a transformarse en un conjunto de conocimientos fundados en el análisis estadístico de los hechos, en teorías cuya coherencia lógica puede verificarse, y en la confrontación de estas teorías con los datos de la observación. Las mediciones del producto nacional bruto son una contribución importante al intento de proporcionar algunas respuestas a la principal cuestión del momento y actual, la distribución del ingreso y la erradicación de la pobreza.

La teoría del desarrollo y el crecimiento despierta de su virtual letargo y surge una distinción conceptual: el desarrollo era una tarea para los denominados países subdesarrollados y el crecimiento era aplicable a los desarrollados, a los que ya sólo les restaba crecer. El enfoque analítico en el primer caso fue el entorno territorial nacional y en el segundo se exaltaba alguna variable o parámetro relevante.

A partir de ahí, se pueden identificar cuatro grandes tendencias: Extensión del enfoque clásico del desarrollo; la teoría neoclásica del crecimiento; el estructuralismo y; el neo marxismo.

La extensión clásica sustentó sus postulados en una visión monocausal que reducía el problema del desarrollo a un mero asunto financiero. Aunque debe admitirse que el concepto de trampa de la pobreza y el de múltiples equilibrios sustentado en rendimientos crecientes, han sido de gran utilidad para caracterizar el desarrollo.

La corriente neoclásica del crecimiento apoyó sus propuestas en alguna variable o parámetro específico y de esta surgieron dos posiciones básicas: Una con base en Cambridge, Massachusetts Estados Unidos, y la escuela Keynesiana del crecimiento de Cambridge, Inglaterra.

La primera enfocó su atención en la relación capital –producto, esto es, la cantidad de acumulación de capital extra o la inversión asociada con un incremento unitario en el producto, de lo que resultaría la convergencia hacia el desarrollo.

La segunda apoyó su teoría en la tasa de ahorro, haciéndola función de la distribución del ingreso entre salarios y beneficios, los cuales se suponían relacionados con el auge o recesión económica.

El alcance de la polémica no se redujo a la fundamentación teórica del desarrollo; sus connotaciones prácticas se plasmaron en el terreno de las políticas públicas. La primera ha concedido mayor relevancia al mercado, y la segunda, promovió oscilatoriamente la intervención del Estado en la corrección de las imperfecciones provocadas por aquél.

Para el estructuralismo, la condición de subdesarrollo se explica por factores estructurales endógenos como: la distribución desigual del ingreso y la riqueza, la concentración de la propiedad de la tierra, la inserción desfavorable en el comercio mundial, el grado elevado de concentración de los mercados, y el retraso tecnológico. Y por factores sociopolíticos como: las organizaciones sindicales inconsistentes, distribución geográfica y sectorial de la población desigual y bajo nivel educativo.

Al mismo tiempo, el neo marxismo concibe al subdesarrollo como un proceso de continua extracción del excedente generado en la periferia por las economías capitalistas avanzadas. Los países industrializados han introducido en los periféricos un sistema de relaciones de intercambio desigual por medio del cual el excedente económico es extraído.

Los elementos centrales del análisis son la perspectiva histórica del desarrollo y la distribución del excedente entre las clases sociales. Estas relaciones de intercambio desigual, a menudo impuestas por la fuerza, persisten hasta hoy y han provocado el bloqueo del desarrollo de la periferia.

Para mediados de los setentas, el aumento en los ritmos del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente, la disminución de la productividad en las principales economías capitalistas desarrolladas, la nueva conformación geopolítica de las regiones y la no convergencia en el ingreso per cápita entre los entornos de menor y mayor desarrollo, tal como lo había predicho la teoría neoclásica del crecimiento y el

desarrollo, propiciaron la renovación de un caudal de literatura e investigaciones de economía aplicada sobre el desarrollo y el crecimiento.

La economía refina su instrumental analítico cuantitativo y de modelización y el desarrollo económico se sustenta en un enfoque multidisciplinario. La trayectoria que se sigue es la de la economía aplicada, esencialmente pragmática. El centro de interés espacial se ha trasladado de los entornos territoriales nacionales, hacia el desarrollo económico local. En el plano de la organización administrativa, se otorga una mayor relevancia al papel pro-activo de los agentes. Al mismo tiempo, se confronta la antigua tesis de la teoría convencional del comercio internacional de las ventajas comparativas.

En un sentido específico la economía intenta construir una perspectiva transdisciplinar, rompiendo su habitual aislamiento para servir de punto de encuentro con las ciencias de la tierra en la búsqueda de la comprensión y mejoramiento de la gestión de los recursos naturales.

Se propicia un acercamiento de la filosofía con los desarrollos de la teoría económica y la teoría política, facilitándose la relación de la economía con otras disciplinas como la sociología, la psicología y el derecho.

Y si bien se han producido estas nuevas formas de entendimiento, perduran de manera relevante las visiones con una clara perspectiva de mercado. No se logra remplazar la lógica de los valores mercantiles.

Aunque hay reticencias a ampliar el concepto de desarrollo del simple crecimiento del Pib_{PC} , a la ampliación de las capacidades y libertades humanas, el capital social y la afectación y degradación del medio ambiente, entre otras ponderaciones y valores, surgen las mediciones del PNUD, los sistemas de cuentas medio ambientales, el cálculo del consenso, las mediciones del capital social, etc.

Estas valoraciones sin duda son muy importantes al efectuar juicios acerca del progreso y el desarrollo, pero desde luego, debe evitarse su excesiva fragmentación.

No solo debe valorarse el desarrollo en términos de capacidades y funcionamientos afines a la lógica (eficacia) del mercado o como si fueran la simple suma de valores individuales sin ninguna conexión social.

La nueva teoría del crecimiento endógeno de equilibrios múltiples y con rendimientos digamos al menos constantes, empelando modelos econométricos se ha interesado esencialmente en los factores que influyen en la educación y el papel de la investigación y la innovación tecnológica, a su vez la economía espacial ha destacado el rol de los mercados conjuntos, la osmosis tecnológica y las economías de escala.

Resurge el institucionalismo, bajo el cual se otorga un papel relevante a las instituciones, los agentes y las organizaciones, que reducen la incertidumbre y los costos de transacción.

Dentro de las teorías del desarrollo económico local, destaca la nueva geografía económica que confronta las bases de la teoría del comercio internacional convencional

y en los entornos locales se asigna un papel relevante a los agentes y las instituciones y se revalora la intervención estatal en desarrollo.

En el campo de las propuestas alternativas se distinguen las relacionadas con la gestión del mundo físico y medio ambiental, el desarrollo humano, la interrelación de la política, la economía y la democracia en el terreno de la gobernabilidad y la gobernanza y el capital social y la acción colectiva.

La enseñanza más general y quizás obvia que se desprende del abanico de las diferentes posturas, es que los cambiantes sectores de la sociedad, sean estos países, regiones, sectores productivos, agentes, instituciones o mecanismos de regulación, o clases sociales, o grupos, no tienen ni los mismos intereses materiales frente a su entorno, ni tampoco iguales representaciones de la problemática.

Por ello, cada vez que se discute alguna propuesta de intervención en desarrollo, las dificultades para acuerdos se multiplican. Indudablemente de poco sirve ocultar las diferencias; debe abrirse la discusión y efectuar valoraciones para medir la eficacia de las políticas públicas implementadas y reencauzar el rumbo de las transformaciones. La discusión abierta de las implicaciones filosóficas y las bases científicas de las diversas posiciones puede facilitar la reflexión y el análisis para lograr acuerdos.

VI. MACROECONOMIA DEL CRECIMIENTO SOSTENIDO

En este capítulo se pretende mostrar la trayectoria macroeconomía seguida por México entre 1995-2006, identificando primero las conexiones que existen entre las tendencias económicas que orientan la producción económica con el desarrollo humano y la gestión del mundo físico; al mismo tiempo, examinar el rumbo que han seguido las intervenciones en desarrollo.

El entendimiento y la aplicación de estas interrelaciones son sin duda relevantes, porque influye en la concepción y diseño de las políticas públicas y en la forma en que se ejecutan las necesidades enormes de cambio en el entramado institucional que en su caso, servirían de respaldo.

En correspondencia con la lógica de la globalización y la modernidad y respetando el orden internacional predominante, México desde inicios de los ochentas a buscado la trayectoria optima de mejoramiento de su organización social y gubernamental encauzando y racionalizando su conducta, conforme a las prelaaciones de las potencias dominantes, dejando de lado la aplicación de mecanismos de heterodoxia económica y social innovativa, que han dado resultado -no sin algún fracaso- en diversos países.

Evidentemente, esta decisión se sustentó en una visión macroeconómica del desarrollo que se compendió en el denominado “Consenso Washington”, agenda de reformas

estructurales que al paso del tiempo y a la luz de los resultados alcanzados, las diversas posturas heterodoxas se han encargado de criticar, las más de las veces con razón⁴⁷.

Pero también como ya señalamos, al parejo de estos nuevos diseños de políticas públicas convencionales y aún sobre las posturas heterodoxas⁴⁸, se vienen impulsado sobre todo a partir del inicio de los noventas y como resultado de la preocupación creciente de diversas organizaciones sociales locales e internacionales y los gobiernos, nuevos enfoques que han ampliado la noción tradicional del desarrollo y el crecimiento económico, como el desarrollo humano- incluido el capital humano-, la acción colectiva -desempeño institucional, capital social, gobernabilidad-, y la afectación al medio ambiente. Estudios que en México recientemente se incorporaron a la agenda de discusión y aplicación interdisciplinaria y se proponen fortalecer los lazos de unión entre la economía de mercado y las motivaciones sociales esenciales.

De todos estos nuevos enfoques los que mayor interés han despertado es la medición del progreso o retroceso en las condiciones de vida de los habitantes del país, son la aplicación del índice de desarrollo humano (*idh*) y las cuentas económicas y ecológicas.

El (*idh*) se ha integrado al conjunto de mediciones del desarrollo y la pobreza utilizadas de manera sistemática que se han realizado en México desde 1981. Lo que este nuevo

⁴⁷ Las propuestas ligadas al consenso pueden consultarse en Williamson, J., (1990) *Latín American Adjustment: ¿How much has happened?*, Institute for International Economics, Washington. En general, el termino “Consenso de Washington” se refiere al conjunto de reformas tendientes a extender el papel de las fuerzas del mercado.

⁴⁸ Estas corrientes apoyan sus críticas esencialmente en los componentes macroeconómicos y se requiere incorporar el tratamiento del medio ambiente, los nuevos modelos de regulación política y económica y el desarrollo humano, entre otros temas.

enfoque propone es una ruta alternativa para entender el crecimiento y el desarrollo. Las mediciones empleando el (*idh*) se han realizado en México por académicos y organizaciones desde 1995, pero se destacan de manera relevante las elaboradas por el DEMyC de la Universidad Autónoma Chapingo en 1995 y 2000, que se realizan a nivel municipal y con base en la información censal esencial que conjuga datos primarios y establece mediciones más confiables.

La valoración de los cambios ocurridos en la situación del desarrollo humano que se realizan desde entonces es sin duda una herramienta complementaria a la comprensión del desarrollo y el crecimiento. Se trata de además de evaluar los avances o retrocesos en las condiciones de vida de los habitantes, de caracterizar el proceso de desarrollo y fijar los objetivos que se persiguen en términos de bienestar.

Por su parte, las cuentas económicas y ecológicas de México, inician en 1985 y a decir del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) al menos seis de las cuentas ecológicas son cuentas satélite dedicadas al ambiente y elaborada como una extensión del Sistema de Contabilidad Económica Nacional, para integrar y vinculara las estadísticas económicas y ambientales, INEGI (2004), la información se contiene a escala nacional y sigue la metodología de presentación del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) y no existen evaluaciones que integren esta problemática con el (*idh*) y las cuentas macroeconómicas, más allá de la información contenida en el SCEEM .

Así pues, estas dos nociones tradicionalmente se examinan en forma separada como si los resultados macroeconómicos no tuvieran ningún efecto en el desarrollo humano o en el agotamiento y la degradación ambiental. Y en forma recíproca, tampoco se valora en que tanto han influido los avances en el desarrollo humano y la gestión del mundo físico en los logros macroeconómicos.

La valoración se presenta para el periodo 1995-2006 en el que se comprenden los informes nacionales (1995 y 2000) sobre desarrollo humano elaborados por el DEMyC de la UACH.

Al mismo tiempo, durante este periodo se propicia la alternancia política y consecuentemente, cabría esperar cambios en la caracterización del desarrollo y en el diseño de políticas, programas y acciones y de igual modo, se resienten los efectos de la integración a la modernidad y la globalización iniciados en los ochentas y continuada desde entonces mediante la formalización de un sinnúmero de tratados comerciales.

El debate gira en torno al impacto que sobre las condiciones sociales y de pobreza han tenido las políticas macroeconómicas derivadas del consenso de Washington, su replanteamiento posterior y proyectos alternativos heterodoxos que han tenido gran auge y pueden encuadrarse en opciones de políticas socialmente responsables.

La exposición se estructura siguiendo cuatro aspectos centrales del ámbito macroeconómico: el entorno político y económico sobre el que surge y se realiza la liberalización de los mercados y la apertura comercial; la política comercial y el

intervencionismo gubernamental; los equilibrio y desequilibrios macroeconómicos y de producción y empleo y- en los que se comprende la inflación y el tipo de cambio, las cuentas externas y el déficit fiscal- y; La interconexión macroeconómica con el medio ambiente y el desarrollo humano.

6.1 La senda del estancamiento.

En el último cuarto de siglo México se ha sujetado a la transición económica y política impuesta por las prelación del nuevo orden económico internacional, intentando satisfacer el doble objetivo de acomodar el país al mundo del intercambio tecnificado, globalizado, y el sistema económico y político a las pautas de la democracia liberal.

La instrumentación del nuevo modelo de regulación económica y política se comprendió en el llamado consenso de Washington que determinó como tarea del mundo en desarrollo, la liberación comercial y la orientación de la economía hacia los mercados externos, la apertura del sistema financiero y la inversión extranjera, la desregulación económica, la contracción de ámbitos de competencia del Estado, la privatización de empresas públicas y la disciplina fiscal y monetaria, como medidas relevantes.

Al mismo tiempo, para mejorar la organización social y gubernamental, se sugirió la instauración de regímenes de democracia y de sistemas electorales transparentes con alternancia en el gobierno para dar voz a todos los ciudadanos y establecer un escrutinio saludable sobre el sector público.

México disciplinadamente y sin dilación emprendió las reformas incluidas en ese catálogo, confiando en que los beneficios automáticos del modelo de mercado y la inversión extranjera lo llevarían a la modernización productiva y al desarrollo, Ibarra David (2005).

La estrategia de largo plazo propuesta por el modelo neoliberal se sustentó en la ya vieja proposición de que la estabilidad y el crecimiento económico por sí solos, acarrearían beneficios en el desarrollo y el bienestar de la población.

Esta proposición en su versión más ortodoxa necesariamente presupone un enfoque de naturaleza agregada y establece una dicotomía entre los aspectos distributivos y los de crecimiento, es decir, entre equidad y eficiencia. Las políticas de ajuste y de reestructuración esperaban incrementar la eficiencia de la economía con la sola eliminación de las restricciones estructurales para el desarrollo del libre mercado y de manera concomitante mejorar los índices de desarrollo. Ciertamente la falta de complementariedad entre ambas dimensiones, impidió desde un inicio alcanzar las metas previstas en un contexto institucional ya de por sí complicado.

En correspondencia con esa propuesta y para dar cumplimiento a las exigencias de liberalización y desregulación de los mercados e integración a la modernidad, las estrategias macroeconómicas de mediano plazo adoptadas por México desde 1982, se apoyaron en la conjunción de las políticas monetaria y fiscal, intentando conciliar los grandes equilibrios macroeconómicos como estabilidad de precios, equilibrio externo, finanzas públicas sanas, y crecimiento sostenido del producto y el empleo, confiriendo

según las corrientes de pensamiento económico dominantes mayor relevancia a la primera sobre la segunda ⁴⁹.

Acorde a esta conjunción, se seguiría una trayectoria gradual de integración vertical económica a los sistemas de producción manufacturera fundamentalmente Norteamericana, que a su vez, requerían como condición *sine qua non* una baja inflación y flexibilidad en el tipo de cambio.

De acuerdo a esa prelación, la conducción de la política monetaria y cambiaria habría de concentrarse en mantener a la inflación bajo control, estableciendo primero como ancla nominal para el control de los precios el tipo de cambio fijo y después uno flexible a partir de marzo de 1995, para enfrentar los efectos adversos generados por la alta volatilidad de los flujos de capitales externos y en caso de sobrevenir altibajos en el ciclo económico, correspondería solventarlos a la política fiscal, pero siempre conservando el enfoque procíclico para alcanzar las metas de control inflacionario previstas.

La política social como dimensiones relevante de la política económica, se organizó con apoyo en la asignación de transferencias públicas focalizadas y compensatorias,

⁴⁹ Una exposición mucho más completa del tema puede consultarse en José Luis Calva, et, al, (2007) “Hacia una visión integral de la estabilidad macroeconómica”, en Macroeconomía del crecimiento sostenido, Universidad Nacional Autónoma de México.

subordinadas al éxito de las finanzas públicas, esto es, a la política fiscal, aplicando de algún modo sobre todo a partir de 1995 ciertos fundamentos del desarrollo humano⁵⁰.

Amartya Sen (2000) ha enfatizado que un país no tiene que aguardar a ser mucho más rico para embarcarse en una rápida expansión de la educación y la asistencia sanitaria básica. Pero señala que evidentemente el proceso mediado por el crecimiento económico tiene al menos una ventaja frente al proceso impulsado por la política social; puede acabar ofreciendo más, ya que hay más privaciones –aparte de la mortalidad prematura, la elevada morbilidad o el analfabetismo– que tienen una relación directa con los bajos niveles de ingreso, como una vivienda digna, tiempo libre, una pensión decorosa, la ampliación de la cultura, entre otras.

Por tanto, aunque se logren mejorar los resultados de los componentes del índice de desarrollo humano, es cuestionable el postulado, distintivo de los defensores de una “segunda generación de reformas” neoliberales, según el cual las políticas sociales proactivas podrían por sí solas contrarrestar los efectos sociales adversos de las transformaciones económicas.

La política monetaria bajo condiciones normales se conduce mediante dos instrumentos centrales: el corto monetario y las operaciones de mercado abierto, inyectando o sustrayendo liquidez, retirando o colocando bonos de regulación monetaria, y en el

⁵⁰ Aunque la aplicación de políticas focalizadas y compensatorias se inició con E. Zedillo, se reforzó a partir del año 2000.

contexto de la globalización, se desplazaron a un segundo plano otros mecanismos⁵¹ como el control directo de la liquidez y la asignación selectiva del crédito que se usaron con éxito durante el desarrollo estabilizador, liberándose al Banco de México de la función de promover el crecimiento sostenido del producto nacional y del empleo y sólo se lo responsabilizó de procurar la estabilidad de precios.

En la política fiscal recae, a). Garantizar la sustentabilidad de las finanzas públicas en el largo plazo y b). Actuar como instrumento para equilibrar las fases del ciclo económico, como por ejemplo, apoyar a grupos de alta vulnerabilidad social, introduciendo estabilizadores automáticos como el seguro contra el desempleo o constituir fondos de estabilización (del petróleo, maíz u otro recurso natural), o contrarrestar la destrucción de los eslabonamientos interindustriales, entre otros⁵².

Evidentemente las dos tareas no son excluyentes. En términos del primer objetivo, la redefinición del papel del Estado implementada desde mediados de los ochentas permitió racionalizar de manera sustancial el gasto público equilibrándose el déficit fiscal, y también se ha alcanzado un perfil más adecuado en la estructura y el vencimiento de la deuda, pero queda pendiente el importantísimo tema del saneamiento de pasivos y la transparencia en la contratación de nuevos empréstitos como los Proyectos de Impacto diferido en el registro del gasto (PIDIREGAS).

⁵¹ Entre otros instrumentos se encuentran las subastas y opciones de divisas, los swaps de valores gubernamentales, los depósitos obligatorios, los límites de crédito intradía que el Banco de México, concede a los bancos comerciales, entre otros, que recientemente han vuelto a conquistar adeptos.

⁵² Como lo han hecho tradicionalmente los EE.EE y ahora con la recesión iniciada en 2008, se han propuesto profundizar.

Sin embargo, el segundo cometido de la política fiscal, es decir, como instrumento para equilibrar las fases del ciclo deja mucho que desear. Esto se debe en gran parte a que el principal objetivo establecido como garantía de la sustentabilidad de las finanzas públicas, implica mantener el equilibrio fiscal , esto es, el topo al déficit público que se ha venido implementando en los últimos veinticinco años termina debilitando cualquier posible acción contracíclica de la política fiscal.

La prioridad en favor de la política monetaria para el control de la inflación ha propiciado que la política fiscal tenga un fuerte carácter procíclico, lo que significa acentuar los efectos indeseados del ciclo económico del mundo real que son la disminución de la producción y el empleo.

Este es el enfoque que ha caracterizado las estrategias de mediano plazo seguida desde 1982. De freno y arranque según sobrevengan los periodos de recesión. La trayectoria implícita para su ejecución se ha sustentado en la aplicación gradual de visiones que parcial y sucesivamente contribuirían a alcanzar las metas de crecimiento sostenido establecida en el marco de las reformas neoliberales.

Las estrategias en términos generales se han sucedido y afirman conforme a lo siguiente:

- a) Entre 1982-1987 el objetivo prioritario fue equilibrar las cuentas externas y el presupuesto gubernamental contrayendo el gasto programable.
- b) La segunda estrategia sustentada en el denominado “Pacto de solidaridad económica”, que comprende desde diciembre de 1987 hasta 1994, prolonga el

equilibrio presupuestal y asume como prioridad la estabilidad de precios acelerando la apertura comercial, el tipo de cambio se utiliza como ancla nominal de los precios, lo que llevó a la sobrevaluación del peso y su consecuente devaluación en diciembre de 1994 y se busca armonizar las expectativas inflacionarias con la contracción salarial.

- c) En la siguiente fase, para contrarrestar los efectos del colapso de diciembre de 1994, se asume durante 1995, una estrategia similar a la de 1982-1987, buscando equilibrar las cuentas externas y la estricta disciplina fiscal (exceptuando la enorme deuda pública neta contraída con el rescate bancario y carretero), y a partir de 1996, se modifica sustancialmente esa estrategia, sustituyendo la subvaluación cambiaria por un régimen de flotación sucia, manipulando las tasas de interés y realizando intervenciones directas en el mercado cambiario.
- d) Durante la administración foxista, aún y con los recursos extras obtenidos por el incremento en los precios internacionales del petróleo, y el notable aumento en el envío de remesas, el logro más destacado fue sin duda la consolidación de la estabilidad macroeconómica mediante la restricción monetaria y crediticia y la estricta disciplina fiscal.

Si estas fueron las estrategias en el plano económico, en el político se pensó que con los progresos alcanzados en la modernización de las instituciones políticas, la nitidez de los procesos electorales de finales del milenio, el fortalecimiento de los partidos o la

intensificación de la competencia por el voto ciudadano serian suficientes para alcanzar la madurez institucional.

Las elecciones presidenciales de 2006 derribaron esa expectativa, en ellas se cuestiona la legitimidad del triunfo del candidato del PAN, el PRI es desplazado al tercer sitio y, el PRD como alternativa emergente, no logra consolidar un proyecto de transición y se camina del sistema unipartidista al de acuerdos entre elites partidarias con desventaja para aquellos que aglutinan a sectores sociales alternativos y aún más desventajoso para otros grupos opositores independientes.

El resultado admitido por todos, aún con la alternancia y las reformas estructurales se resume en el estancamiento económico y la exclusión social.

Si la prueba esencial de la eficacia de las reformas a las políticas económicas era el crecimiento sostenido, al no haberse lograrse éste, la única objeción para no desestimar el éxito de las reformas es que se produzca un intercambio (*trade-off*) entre el crecimiento y la distribución del ingreso, pero como no hay razón para creer que en nuestro país se haya compensado este fracaso con una mejora en la distribución del ingreso, es legítimo y factible impulsar el cambio de políticas que enderecen el rumbo.

Por encima de las promesas de cambio durante la administración foxista, la estrategia macroeconómica heredada de sus antecesores ha sido tesoneramente mantenida, y los resultados de la gestión para las grandes mayorías fueron frustrantes.

Ciertamente, se lograron los equilibrios macroeconómicos pero a costa de magros resultados en la producción y el empleo, así como, en el deterioro y la fragmentación de las cadenas productivas; los resultados esenciales se contienen en los cuadros comprendidos en este capítulo.

6.2. Política comercial e intervencionismo estatal.

Al examinar para el periodo en estudio los indicadores de la política comercial y el intervencionismo gubernamental sobresale de inmediato, sin necesidad de formulaciones elaboradas el bajo nivel de crecimiento en términos reales del producto interno bruto, el Pib per cápita, así como, el recorte en términos reales de la inversión física del Sector Público Federal (SPF) (Cuadro 6.1).

Al mismo tiempo, el gasto en funciones productivas del SPF, decrece durante la administración del presidente Zedillo y si bien aumenta 8.53% en términos reales durante la gestión 2001-2006, como proporción del producto interno bruto desciende 0.9 por ciento.

De igual modo, es perceptible la respuesta intuitiva de la administración foxista, para frenar con poco orden la liberalización comercial, aumentando el margen de las importaciones sujetas a control en 2005-2006, medida que se contrarrestó con la disminución del arancel promedio en esos años, aunque a lo largo del sexenio se mantiene una tasa de arancel estable que en promedio es superior a la aplicada durante la administración zedillista. (Cuadro 6.1, columnas 5 y 6).

La aplicación de estas medidas es incomprensible al examinar los resultados que muestran los saldos de la balanza comercial sin maquiladoras, Cuadro 6.2., columnas 5 y 6. Dichos saldos comprenden el sistema nacional o local de innovaciones, y ahí se destaca que sólo son superavitarios en el bienio 1995-1996, hecho que muy probable se deba en gran parte, a la inercia propiciada por las devaluaciones en el tipo de cambio ocurridas entre 1994 y 1995 (Cuadro 6.4, columnas 9 y 10), que significaron una depreciación del peso respecto al dólar con respecto a 1994, de 45.6 y 31.7 por ciento en esos dos años.

Es claro que el TLCAN trajo consigo para México, en sus primeros años un cambio diametral en materia arancelaria: la competencia externa y la cercanía del mercado norteamericano se reflejaron en un despegue de las exportaciones manufactureras de nuestro país hacia el mercado de Estados Unidos.

Dicho impulso, se ha agotado con el paso del tiempo, y la ausencia de cambios institucionales reales como la integración de cadenas productivas nacionales hará más difícil el proceso de reducción de costos reales de la economía y las empresas.

Es evidente que el déficit en la balanza comercial sin maquiladoras, ha venido aumentando permanente, lo que indica la fragmentación de las cadenas productivas locales ya que las funciones técnicas, la fabricación de bienes intermedios, así como la investigación y ciertos mecanismos de innovación que solían ser efectuadas por empresas locales, se transfirieron, en gran medida, fuera del país.

Cuadro 6.1. Política comercial e Intervención gubernamental en desarrollo económico.										
Millones de pesos 1993=100										
Período	Pib		Pib per cápita		Valor Importaciones Controladas	Arancel promedio	Inversión física		Gasto en Funciones	
	P mercado	Real	Anual	TCMA			valor	% Pib	Productivas	% Pib
1994	1,311,661	4.4	14,531.1	2.7	4.3	5.7	34,272	2.6	83,185	5.9
1995	1,230,771	-6.2	13,418.1	-7.7	2.2	3.4	27,053	2.2	69,278	3.8
1996	1,294,197	5.2	13,896.7	3.6	2.7	2.9	30,076	2.3	76,529	3.0
1997	1,381,839	6.8	14,626.0	5.2	4.1	2.6	33,096	2.4	82,421	2.6
1998	1,451,351	5.0	15,151.4	3.6	4.4	2.6	25,554	1.8	71,155	1.8
1999	1,505,876	3.8	15,506.1	2.3	3.6	2.9	22,844	1.5	63,204	1.4
2000	1,605,128	6.6	16,305.9	5.2	6.2	3.0	22,547	1.4	64,439	1.2
2001	1,604,601	0.0	16,091.8	-1.3	6.1	3.2	18,916	1.2	67,009	1.2
2002	1,616,988	0.8	16,024.2	-0.4	5.9	4.5	19,012	1.2	81,771	1.3
2003	1,639,468	1.4	16,073.3	0.3	5.9	3.8	20,419	1.2	90,136	1.2
2004	1,707,689	4.2	16,579.2	3.1	4.7	3.7	21,356	1.3	90,369	1.2
2005	1,754,498	2.7	16,878.8	1.8	10.1	2.9	18,412	1.0	96,260	1.2
2006	1,825,801	4.1	17,411.8	3.2	11.0	2.6	19,263	1.1	100,887	1.1
1995-2000	5.5	3.5	3.98	2.0	3.9	2.9	-3.58	-8.6	-1.44	-20.8
2001-2006	2.6	2.2	1.59	1.1	7.3	3.5	0.36	-2.2	8.53	-0.9
TCMA 95/06	3.7		2.4				-3.0		3.5	

Fuente: INEGI (2), Secretaria de Economía (4) y (5) y Secretaria de Hacienda y Crédito Público (6) y (8).

Cuadro 6.2. Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos.												
Millones de pesos de 1993												
Período	Pib		Balanza Cuenta		Balanza comercial		Balance Público		Balance Económico		Inflación TMAV INPC	cetes 28 días Real
	Precios mercado	Incremento anual	Corriente		Sin maquiladoras		SPF		Primario			
			Mill US\$	% Pib	Mill US\$	% Pib	Mill \$	% Pib	Mill \$	% Pib		
1994	1,311,661	4.4	-29,662	-7.1	-24,267	-5.8	-3,346	-0.2	29,458	2.1	7.0	7.5
1995	1,230,771	-6.2	-1,577	-0.6	2,164	0.8	201	0.0	85,803	4.7	34.8	6.5
1996	1,294,197	5.2	-2,508	-0.8	115	0.0	-283	0.0	109,563	4.3	35.3	7.0
1997	1,381,839	6.8	-7,665	-1.9	-8,210	-2.0	23,011	0.7	111,434	3.5	20.8	5.3
1998	1,451,351	5.0	-15,993	-3.8	-18,360	-4.4	47,919	1.2	65,667	1.7	15.9	8.0
1999	1,505,876	3.8	-13,949	-2.9	-19,057	-4.0	51,988	1.1	115,110	2.5	16.7	10.1
2000	1,605,128	6.6	-18,684	-3.2	-26,096	-4.5	60,597	1.1	143,439	2.6	9.5	6.8
2001	1,604,601	0.0	-17,696	-2.8	-28,899	-4.6	42,195	0.7	148,728	2.6	6.4	7.3
2002	1,616,988	0.8	-14,115	-2.2	-26,435	-4.1	75,607	1.2	107,995	1.7	5.0	1.6
2003	1,639,468	1.4	-8,569	-1.3	-24,189	-3.8	42,465	0.6	143,850	2.1	4.6	2.4
2004	1,707,689	4.2	-6,577	-1.0	-28,021	-4.1	19,208	0.2	191,577	2.5	4.7	1.8
2005	1,754,498	2.7	-5,176	-0.7	-29,309	-3.8	10,125	0.1	201,564	2.4	4.0	6.1
2006	1,825,801	4.1	-1,994	-0.2	-30,454	-3.6	-9,934	-0.1	260,294	2.8	3.6	3.3
1995-2000	5.5	3.5		-2.2		-2.3		0.7		3.2	22.2	1.1
2001-2006	2.6	2.2		-1.4		-4.0		0.5		2.4	4.7	-14.6

Fuente: Banco de México (2), (4), (10) y (13); Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (6) y (8); INEGI -STPS (11) y (12).

Notas: Balance público. El signo (+) indica déficit el (-) superávit; El Balance económico primario incorpora los servicios de la deuda

Se creyó que con el impulso a las reformas para la integración a los mercados del comercio mundial y a las grandes corriente de inversión se generarían externalidades positivas; de hecho, debido a la naturaleza de los procesos de integración inducidos por la liberación comercial, estas externalidades pueden haber sido negativas en términos netos. Deben realizarse análisis de casos para medir el impacto real de las reformas en sectores y cadenas productivas específicas.

Aunque México a mediados de los noventas logró expandir considerablemente sus exportaciones totales y convertirse en un imán para la inversión extranjera directa (IED), esto sólo fue en gran parte para beneficio de agentes externos y de grupos locales específicos. Entre 1995 y 2006 y aún a pesar de la grave desaceleración ocurrida durante los primeros años del nuevo siglo en las economías desarrolladas sobre todo a partir de septiembre de 2001, el aumento anual promedio del volumen de exportaciones de mercancías no petroleras alcanzó 8.7 %, sin embargo, en estas cifras se incluyen las exportaciones de las maquiladores que inflan el problema esencial, esto es, el deterioro de las cadenas productivas de exportación nacionales⁵³. (Cuadro 6.4, columna 6).

Las tasas de IED aunque mostraron un crecimiento en el sexenio zedillista, permanecieron por debajo de los niveles logrados durante los años setenta y cayeron pronunciadamente a partir de la crisis asiática. Si bien entre 1995-2006 crecieron en 6.9% anual (Cuadro 6.4, columna 2), se presenta una diferenciación muy marcada en los periodos sexenales, ya que entre los años 1995-2000, crece en 13.5%, y para la siguiente

⁵³ Las exportaciones realizadas por maquiladoras pueden considerarse como internación temporal de insumos para su transformación y reenvío al exterior.

administración decrece en 8.2%, aún y cuando en el 2001, se incorporaron los ingreso por las fusión de los principales bancos mexicanos con extranjeros. En 2001 el 46% del total de los 29,507 millones de dólares de IED correspondieron a la fusión de Banamex-Citigroup, y por tanto, la IED para fomento productivo sólo quedo en 13, 573.1 millones de dólares⁵⁴.

Estos resultados muestran que aún y con la aplicación de medidas como el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), los procesos de privatización y la flexibilización de la Ley de Inversión Extranjera, el atractivo fundamental para aumentar los flujos de IED consiste en aumentar los rendimientos de los proyectos de inversión. Esto resulta importante si se considera que los flujos son capitales que en gran medida financian proyectos de inversión productiva.

Los mediocres resultados en la participación en los mercados mundiales y la disminución en el flujo de IED, se reflejaron en un crecimiento insuficiente del producto interno bruto (Pib) que se acompañó de un descenso en el nivel de la productividad, y en el saldo de las exportaciones de origen netamente nacional, tal como lo muestra el saldo de la balanza comercial sin maquiladoras.

De hecho, la tasa de crecimiento promedio del Pib en 1995-2006, de 3.7 % por año, es inferior 1.6 veces a la obtenida en el período de industrialización dirigida por el Estado: 6.1 % por año entre 1935 y 1980, Calva, et al. (2007).

⁵⁴ Los tres principales bancos mexicanos de ese entonces se fusionaron con bancos extranjeros; Banamex-Citigroup; Bancomer- BBV y Serfin- Santander.

Cuadro 6. 3. Desequilibrios en Producción, Productividad y Empleo. Mill de \$ 1993							
Periodo	Pib Precios mercado	Crecimiento Real Pib	Pib per cápita	Crecimiento Pib per cápita	Tasa de desocupación sobre PEA	% Afiliados permanentes al IMSS/PEA	Productividad Ingreso X Horas-Hombre X semana
1994	1,311,661	4.42	14,531	2.66	4.97		17.54
1995	1,230,771	-6.17	13,418	7.66	8.35	23.91	16.01
1996	1,294,197	5.15	13,897	3.57	7.18	25.05	16.70
1997	1,381,839	6.77	14,626	5.25	4.73	25.65	16.70
1998	1,451,351	5.03	15,151	3.59	3.90	25.67	17.72
1999	1,505,876	3.76	15,506	2.34	3.02	26.74	17.51
2000	1,605,128	6.59	16,306	5.16	2.60	27.57	18.10
2001	1,604,601	-0.03	16,092	-1.31	2.80	26.99	19.18
2002	1,616,988	0.77	16,024	-0.42	3.00	26.29	18.49
2003	1,639,468	1.39	16,073	0.31	3.40	25.83	19.06
2004	1,707,689	4.16	16,579	3.15	3.90	25.31	19.31
2005	1,754,498	2.74	16,879	1.81	3.60	25.97	18.58
2006	1,825,801	4.06	17,412	3.16	3.60	25.94	19.46
1995-2000	5.5	3.5	3.98	4.6	5.0	2.9	2.49
2001-2006	2.6	2.2	1.59	1.1	3.4	-0.8	0.28
TCMA 95/06	3.7		2.4			0.7	1.8

Fuente: INEGI, Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS) e IMSS.

Cuadro 6.4. Expectativas para el financiamiento del desarrollo. Mill US\$

Periodo	Formación bruta de capital Miles \$ 1993	IED		Reservas	Exportaciones			Remesas familiares	Tipo de cambio \$ por US\$		T. cetes 28 días	
		Valor	% Pib		Totales	No Petroieras	petroleras		Nominal	Real	Nominal	Real
1994	252,745	10,973	2.6	6,148	60,882	53,252	7,630	3,475	3.38	5.78	14.1	7.5
1995	179,442	9,526	3.3	15,741	79,542	70,859	8,683	3,673	6.43	8.42	48.4	6.5
1996	208,861	9,185	2.8	17,509	96,000	84,160	19,384	4,224	7.62	7.62	31.4	7.0
1997	252,797	12,830	3.2	28,003	110,431	98,954	11,478	4,865	7.92	6.72	19.8	5.3
1998	278,788	12,642	3.0	30,140	117,539	110,232	7,307	5,627	9.14	6.78	24.8	8.0
1999	300,279	13,734	2.9	33,689	136,362	126,392	9,970	5,910	9.56	6.23	21.4	10.1
2000	334,383	17,923	3.1	35,585	166,121	149,986	16,135	6,573	9.48	5.82	15.2	6.8
2001	315,532	29,507	4.7	44,814	158,780	145,580	13,199	8,895	9.34	5.56	11.3	7.3
2002	313,517	21,153	3.3	50,674	161,046	146,216	14,830	9,814	9.66	5.55	7.1	1.6
2003	314,674	16,589	2.6	59,028	164,766	146,164	18,602	13,650	10.79	6.07	6.2	2.4
2004	338,287	22,777	3.3	64,198	187,999	164,332	23,667	16,730	11.32	6.23	6.8	1.8
2005	371,954	20,960	2.7	74,110	214,233	182,342	31,891	20,284	10.90	5.98	9.2	6.1
2006	398,025	19,211	2.3	76,330	249,997	210,975	39,022	23,742	10.90	5.96	7.2	3.3
1995-2000	13.3	13.5	-1.5	17.7	15.9	16.2	13.2	12.3	8.4		26.8	1.1
2001-2006	4.8	-8.2	-13.6	11.2	9.5	7.7	24.2	21.7	10.5		8.0	-14.6
TCMA 95/06	6.0	6.9			9.1	8.7	6.6	17.0				

Fuente: INEGI (2), Secretaría de Economía (3) (5) y (6), PEMEX internacional (7) y Banco de México (4), (8), (9) y (10).

Sin embargo, debe destacarse que la TCMA del Pib y el Pib_{PC} durante la administración zedillista que alcanzaron 5.5 y 3.98 por ciento, fueron muy superiores a las registradas con el foxismo que sólo llegaron a 2.6 y 1.59 % anual promedio. Esto es, durante la administración zedillista ambas tasas fueron superiores en 2.1 y 2.5 veces a las alcanzadas en la pasada administración panista.

Antes de la crisis de diciembre de 1994 y 1995, el Pib real de México promediaba una tasa de crecimiento anual de 3.9%. Después con el desplome de la actividad económica en 1995, la tasa de crecimiento fue de menos 6.2%, sin embargo, ésta se recuperó para el resto del sexenio aunque con altibajos, para llegar a promediar como ya vimos 5.5 % anual (Cuadro 6.2, columna 1).

En el año 2000, cuando Vicente Fox asumió la presidencia, la tasa de crecimiento real del Pib fue de 6.6%, (Cuadro 6.2, columna 2) las promesas hechas en campaña afirmaban que, durante su sexenio, el crecimiento se sostendría a niveles del 7% anual, hecho que nunca se consiguió.

Después de un desalentador 2001, en el que el crecimiento real fue de -0.032, los años siguientes continuaron presentando tasas mediocres de crecimiento. La falta de acuerdos para la consolidación de las reformas estructurales para el desarrollo nacional y la inexperiencia del equipo de trabajo, contribuyó a que en los seis años del gobierno foxista, el crecimiento real del Pib promediara apenas 2.6 %, muy por debajo del 7% prometido.

Para 2006 se pronosticó un crecimiento real del 4.5%, con lo cual Fox cerraría con la tasa de crecimiento más alta desde inicio de sexenio, hecho que tampoco se cumplió ya que sólo fue del 4.1 % bastante por debajo del nivel esperado.

También fue una ilusión suponer que una mayor productividad de las empresas y sectores más dinámicos se difundiría automáticamente en toda la economía, y que se aceleraría el crecimiento económico; evidentemente los factores de producción desplazados de las actividades escasamente competitivas no fueron absorbidos plenamente por los sectores competitivos en expansión. De igual modo, las actividades más dinámicas ligadas al comercio exterior han funcionado como “enclaves” de redes globalizadas de producción, es decir, participan activamente en las transacciones internacionales, pero bastante menos en la generación de valor agregado interno, lo que a su vez también repercute en la productividad.

El índice de productividad de la economía obtenido conforme al valor de la producción según las horas-hombre utilizadas por la población ocupada en su generación, creció apenas 1.79 % por año entre 1995-2006 (Cuadro 6.3, columna 7); se elevó 2.49% durante la administración zedillista y escasamente 0.28 %, con Fox. En contraparte entre 1950-1990 se reporta 2.81 % de crecimiento anual promedio⁵⁵.

Angus Maddison (1997) reporta para México con base en ese indicador un crecimiento de la productividad entre 1950-1973 y 1973-1992 de 4.0 y 0.5 por ciento,

⁵⁵ Young, Alwyn A. (1995) reporta para México una tasa de crecimientos de la productividad total de los factores de 1.2 por ciento anual entre 1940 y 1985.

respectivamente. Así pues, con Fox el crecimiento anual promedio de ese indicador es el más bajo en los últimos 55 años.

Como lo señala Ocampo (2006), si bien existen razones por las cuales sería erróneo retornar a las políticas típicas del período histórico anterior, es evidente que el peso de la prueba recae ahora sobre aquellos que definieron la industrialización dirigida por el Estado como un gran fracaso histórico y pregonaron que la liberación de las fuerzas del mercado era la clave para acelerar el crecimiento económico.

6.3 Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos.

6.3.1. Control de la liquidez y del tipo de cambio.

Para contrarrestar los efectos de la devaluación del peso en diciembre 1994, se anuncia en marzo de 1995, el abandono del tipo de cambio como ancla nominal, ratificándose el objetivo prioritario de combate a la inflación. Para alcanzar dicho objetivo, se instrumentó un tipo de cambio *flexible* que permitiría enfrentar los efectos negativos generados por la alta volatilidad de los flujos de capitales externos, Carstens y Werner (1999)

Siguiendo este esquema se consideró que el manejo de las reservas internacionales permitiría a BANXICO sobrellevar la estabilidad de la moneda, mediante la compensación de los desequilibrios entre ingresos y egresos de divisas al país.

Esta estrategia implicó un cambio importante en la instrumentación de la política monetaria ya que convirtió a la tasa de interés en el principal mecanismo de control de la liquidez, la que a su vez, se estabilizaría a través del “corto”. Así, cuando BANXICO determina como objetivo un saldo acumulado negativo (“corto”), ello indica que no está dispuesto a proporcionar recursos a la tasa de interés de mercado; obligando a los bancos comerciales, a obtener fondos a través del sobregiro o en el mercado de dinero. Siguiendo este mecanismo, la autoridad monetaria envía la señal de que ha adoptado una política monetaria restrictiva de tasas de interés.

Con base en estas disposiciones, entre 1996 y 2006, es factible distinguir dos etapas en el manejo de la política monetaria y cambiaria⁵⁶. Durante la primera, que va de 1996 a 1999, el desempeño de la economía nacional se vio afectada por algunos eventos internacionales, como las crisis de las economías asiáticas, rusa y brasileña y la caída de los precios internacionales del petróleo, que obligaron a realizar un ajuste cambiario, con el consecuente deterioro en el clima de negocios que se reflejó en la caída de la Bolsa de Valores y un aumento de las tasas de interés en 1998 y 1999. La tasa real de cetes (28 días) se elevó en 1998 y 1999, tal como se aprecia en el cuadro 6.4, columna 12.

Frente a este escenario BANXICO puso en marcha políticas restrictivas, que frenaron las presiones inflacionarias. Se aplicó el “corto” y se ajustó el tipo de cambio para enfrentar los efectos de la crisis asiática y restablecer la competitividad de las exportaciones mexicanas.

⁵⁶ Las ideas desarrolladas en ese apartado se apoyan en López, G, Teresa (2006). Política monetaria y cambiaria en México: del ancla nominal a la flotación sucia, en Macroeconomía del crecimiento sostenido, Universidad Nacional Autónoma de México, FES Acatlán, México, D.F., pp. 131-154.

A pesar del carácter altamente restrictivo de estas medidas, la meta inflacionaria de un sólo dígito no se logró, pero sus efectos contractivos sí actuaron sobre la demanda agregada. A estas medidas, se sumó la caída del precio internacional del petróleo en 1998, lo que se tradujo en un recorte del gasto público, principalmente en el gasto en funciones productivas y de gestión gubernamental, que a su vez se reflejó en un deterioro social (véase Cuadro 6.5, columna 1-3, 7 y 8).

Entre 1998-1999, la tasa de crecimiento del Pib y el Pib per cápita desciende para 1998-1999; vuelve en 2001 y 2004, caracterizando la política de freno y arranque, basada sólo en el control de la inflación (Cuadro 6.6, columna 8).

Dado el clima de incertidumbre financiera que estas medidas generaron y para no enturbiar la transición sexenal se recurrió al llamado *blindaje financiero*, que consiste en la contratación de crédito externos con diversos organismos financieros Internacionales⁵⁷. Si bien estos créditos no incrementan el endeudamiento externo, ya que se utilizan según BANXICO, como factor psicológico para restablecer el clima de negocios y desalentar la especulación contra el peso; en la práctica ello permitió contener el ajuste cambiario, de forma que el peso registró una constante apreciación, misma que no se corrigió con la reducción o ajuste del tipo de cambio.

⁵⁷ Banco de México reportó haber suscrito líneas de crédito por 23,000 US\$ en 1999; 26,000 US\$ en 2000 y 15,000 US\$ en 2001.

Cuadro 6.5. Gasto programable y no programable devengado del Sector Público presupuestario. Mill \$ de 1993								
Periodo	Gasto Programable Devengado				No Programable		Gasto primario	Gasto devengado Total 8 = 7+5 8 = 6+4
	Función			Total	Costos Financieros	total		
	Social	Productiva	Gestión Gubernamental					
	1	2	3	4 =1+2+3	5	6	7	
1994	121,538	83,185	25,697	230,421	32,090	72,202	270,533	302,623
1995	104,014	69,278	21,286	194,579	56,025	93,329	231,883	287,908
1996	108,694	76,529	21,520	206,742	56,163	94,274	244,853	301,016
1997	119,608	82,421	27,876	229,905	53,900	99,120	275,125	329,025
1998	131,127	71,155	24,337	226,619	41,096	86,750	272,274	313,369
1999	142,034	63,204	27,859	233,098	53,655	102,047	288,765	335,145
2000	151,765	64,439	33,781	249,985	58,753	113,359	322,279	363,344
2001	160,331	67,009	31,513	258,853	51,941	107,709	325,627	366,561
2002	165,911	81,771	30,853	278,535	46,052	104,663	348,502	383,198
2003	165,468	90,136	39,808	295,412	45,376	102,037	359,307	397,449
2004	172,662	90,369	30,910	293,941	45,816	105,366	363,445	399,307
2005	182,180	96,260	31,382	309,823	44,079	105,368	376,870	415,191
2006	197,102	100,887	35,279	333,268	49,868	119,530	410,628	452,798
1995-2000	7.8	-1.4	9.7	5.1	1.0	4.0	6.8	4.8
2001-2006	4.2	8.5	2.3	5.2	-0.8	2.1	4.7	4.3
TCMA 95/06	6.0	3.5	4.7	5.0	-1.1	2.3	5.3	4.2

Fuente: SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública.

Cuadro 6.6 Gasto programable y no programable devengado per cápita del Sector Público Presupuestario.

Mill. \$ 1993								
Periodo	Gasto programable devengado				No programable		Gasto primario 7=8-5	Gasto devengado Total 8= 5+7 8 = 4+6
	Función			Total 4 =1+2+3	Costos Financieros 5	total 6		
	Social 1	Productiva 2	Gestión Gubernamental 3					
1994	1,346	922	285	2,553	356	800	2,997	3,353
1995	1,134	755	232	2,121	611	1,017	2,528	3,139
1996	1,167	822	231	2,220	603	1,012	2,629	3,232
1997	1,266	872	295	2,433	571	1,049	2,912	3,483
1998	1,369	743	254	2,366	429	906	2,842	3,271
1999	1,463	651	287	2,400	552	1,051	2,899	3,451
2000	1,542	655	343	2,540	597	1,152	3,094	3,691
2001	1,608	672	316	2,596	521	1,080	3,155	3,676
2002	1,644	810	306	2,760	456	1,037	3,341	3,797
2003	1,622	884	390	2,896	445	1,000	3,452	3,897
2004	1,676	877	300	2,854	445	1,023	3,432	3,877
2005	1,753	926	302	2,981	424	1,014	3,570	3,994
2006	1,880	962	336	3,178	476	1,140	3,843	4,318
1995-2000	6.3	-2.8	8.1	3.7	-0.5	2.5	4.1	3.3
2001-2006	3.2	7.4	1.3	4.1	-1.8	1.1	4.0	3.3
TCMA 95/06	4.70	2.22	3.43	3.74	-2.25	1.04	3.88	2.94

Fuente: SHCP, Cuenta de la Hacienda Pública Federal.

Así pues, con la aplicación de estas medidas entre 1996-2000, se tienen resultados contrastantes. El tipo de cambio *flexible* logró sortear los efectos inflacionarios de los choques externos mediante la estrategia de sobrevaluación del tipo de cambio, sin embargo, fue a costa de un magro crecimiento económico y el estancamiento del empleo, dejando ver que la estabilidad monetaria carecía de sustento económico real.

En la segunda etapa, 2000-2006, la capacidad de BANXICO para influir en las tasas de interés y en el nivel de precios se ha visto severamente afectada. Entre 2000 y 2002, se registró una entrada inusitada de capital extranjero; en 2001 éstos provenían de las fusiones de los tres bancos mexicanos más grandes con bancos internacionales. Al margen de estas operaciones, el desempeño de la economía mexicana muestra una paulatina pérdida de capacidad para atraer IED.

Ciertamente, el mayor incremento en la entrada de flujos de capital externo ocurrió entre fines del sexenio zedillista y principios del foxista, estimulado por las altas tasas de interés internas reales (Cuadro 6.4, columnas 11 y 12), propiciadas por la política monetaria contractiva, lo que obligó a BANXICO a esterilizar divisas para evitar un crecimiento de la base monetaria, que a su vez presionara sobre el tipo de cambio. Desde luego, esta política de esterilización resulta altamente costosa para el país, porque implica: por un lado, un crecimiento del endeudamiento tanto interno como externo; y por otro, el incremento en las reservas internacionales genera pérdida para BANXICO, ocasionadas por el alto diferencial entre la rentabilidad de sus obligaciones en títulos del tesoro estadounidense (a tasas de interés reales bajas) y sus obligaciones internas (a tasas de interés reales altas), López, G, T (2006).

El incremento en el *stock* de reservas internacionales, condujo, con la anuencia de la autoridad monetaria, a que el tipo de cambio alcanzara altos niveles de sobrevaluación, y al consecuente deterioro de la competitividad del sector exportador (Cuadro 6.4, columnas 9 y 10). El alto margen de sobrevaluación del peso superior a 42.5 % iniciado desde 2002 y mantenido hasta la fecha, llevó a los sectores manufacturero y maquinador a solicitar la intervención del Banco de México para disminuir el desequilibrio cambiario.

Así, en 2002 se da el ajuste cambiario que rebasa la barrera de los 10 pesos por dólar, disminuyendo el porcentaje de apreciación del peso, pero se aumenta la presión al alza en el nivel de precios. Para corregir la inestabilidad monetaria se incrementa el “corto”, que pasa de 300 a 400 millones en septiembre de 2002 y de 400 a 700 millones en el primer semestre de 2003. Si bien esta medida incidió en una pequeña disminución de las tasas de interés nominales y reales, no tuvo el mismo efecto en la tasa de inflación, que en 2002 fue de 5 por ciento anual promedio, superior a la meta de 4.5% para ese año.

Con la aplicación de estas medidas, el Pib en 2002, sólo creció en un 0.8% (Cuadro 6.1, columnas 2 y 4), el Pib_{PC} disminuye en 0.4 por ciento y por segundo año consecutivo y el déficit público fue de 1.20% como proporción del Pib (Cuadro 6.2, columna 8), por arriba del 0.65 planeado, lo que muestra nuevamente que el costo de mantener estable el tipo de cambio y, por tanto, evitar presiones inflacionarias, recayó en la contracción del nivel producto y el empleo. Estos resultados por sí mismos hablan del carácter altamente contractivo de la política monetaria antiinflacionaria.

A partir de 2003 el peso comienza a presentar una depreciación con respecto al dólar que se extiende hasta 2004 (Cuadro 6.4, columnas 9 y 10), la cual coincide con los preparativos de la guerra de Irak, el debilitamiento del dólar con respecto al euro y el aumento del precio internacional del petróleo.

Paralelamente, las reservas internacionales mostraban una tendencia acelerada a incrementarse, que amenazaba con elevar la volatilidad en el mercado cambiario. La autoridad monetaria recurre nuevamente a una elevación del “corto” de 700 millones de pesos mensuales, con el propósito de estabilizar las tasas de interés internas y el tipo de cambio nominal, determinantes en el logro del objetivo de inflación, BANXICO (2003).

En el corto plazo, el impacto de estas medidas fue insuficiente y BANXICO, se ve obligado a actuar paralelamente en el mercado cambiario, a través de la subasta de un monto de divisas proporcional al ingreso de las exportaciones petroleras, para reducir la velocidad de acumulación de divisas⁵⁸. Con este propósito, entre 2003 y 2006, la Comisión de Cambios integrada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y BANXICO, ha subastado mediante la emisión de bonos de regulación monetaria más de 22,346 millones de dólares en el mercado cambiario, con el claro propósito de contener el ajuste cambiario⁵⁹; lo que explica que desde que se comenzó con el mecanismo de subasta de dólares en mayo de 2003 a 2006 el peso se ha mantenido en un rango de 10.50 a 11.50, pesos por dólar, con una tendencia a su apreciación desde

⁵⁸ BANXICO subasta entre agentes y organizaciones bancarias derechos de venta de dólares del propio banco para equilibrar la volatilidad del tipo de cambio.

⁵⁹ BANXICO ha subastado entre 2003 y 2006; 3218, 6712, 4402 y 8014 millones de US\$ anuales.

octubre de 2005 a la fecha, que lo coloca en un rango que fluctúa entre 10.50 y 10.90 pesos por dólar (Cuadro 6.4, columna 9).

Debe destacarse, que ha esta dinámica se sumo la relativa holgura y la menor incertidumbre geopolítica a nivel global prevaleciente entre 2004 y 2005, lo que permitió el surgimiento de condiciones favorables en los mercados financieros internacionales para la expansión crediticia, impulsando al capital financiero a la búsqueda de mayores rendimientos en los mercados internacionales y la mayor avidez por riesgo de los inversionistas se canalizó particularmente hacia las economías emergentes, lo que se reflejó en un comportamiento más estable de la cotización del peso frente al dólar y el aumento en la tasa de interés real internas.

De todo lo anterior se desprende que, en la práctica y en términos generales la política monetaria antiinflacionaria aplicada desde 1996, esta sostenida en el anclaje del tipo de cambio nominal, pues las variaciones en el tipo de cambio real han sido controladas (*flotación sucia*) por la Comisión de Cambios, mediante las subastas de dólares. En otras palabras, no existe flexibilidad real del tipo de cambio, porque su estabilidad relativa se sostiene en la permanente apreciación de la tasa real.

Esta política cambiaria, en combinación con las altas tasas de interés reales internas, sobre todo entre 1999-2001, reforzaron la entrada de grandes volúmenes de capitales externos en esos años, lo que a su vez permite sostener un tipo de cambio apreciado, pone en entre dicho la capacidad del BANXICO para incidir en la tasa de interés y en el tipo de cambio, a través del mecanismo del “corto”.

En este contexto, el mantenimiento de la estabilidad monetaria depende, por un lado, del monto de reservas internacionales acumuladas y, por el otro, de la contracción del crédito interno generada por la política monetaria restrictiva basada en el “corto”. En consecuencia, la combinación de una política monetaria basada en altas tasas de interés, que contraen el crédito interno, y un tipo de cambio apreciado, exhibida por funcionarios públicos como una *estrategia monetaria exitosa* porque permite acercarse al objetivo de inflación; en realidad ha representado un alto costo para la economía mexicana, que se refleja en la grave contracción en el crecimiento económico y las fuertes presiones sobre el sector externo, lo que a su vez, erosiona la capacidad generada de empleos; incluso entre 2004-2005, mismo BANXICO (2006), admite que las exportaciones mexicanas han perdido competitividad en los mercados internacionales.

Así pues, el estancamiento económico con estabilidad monetaria cuestiona la tesis neoliberal que sostiene que una baja inflación conduce necesariamente a un crecimiento del nivel del producto y el empleo, muy cercano a sus niveles potenciales.

Aunque las estrategias de control de la inflación variaron entre uno y otro sexenio, el resultado es que durante la administración “Fox” se continuó el proceso de consolidación de la estabilidad iniciado en la gestión anterior, lo que se reflejó en un moderado y descendente déficit fiscal⁶⁰; inflación baja; disminución significativa de la balanza de cuenta corriente; acumulación importante de las reservas internacionales del Banco Central; aumento en el envío de remesas y; estabilidad cambiaria en un contexto

⁶⁰ Contrariamente a lo que cree, el déficit fiscal se redujo desde la segunda mitad de la década de 1980, y desde entonces se ha mantenido en niveles moderados.

de flotación del Peso (Cuadro 6.2, columnas 7-12 y Cuadro 6.4, columnas 4, y 8-12), sin embargo, ese contexto de estabilidad macroeconómica que caracterizó al país, fue inoperante para elevar el crecimiento potencial de la economía, medido usualmente por el Pib como un indicador –entre otros de la salud de la economía.

Cuando el Pib crece cerca de su potencial de largo plazo, que está determinado por el crecimiento y la calidad del capital humano; por el acervo de capital físico existente; y por el ritmo del avance tecnológico, el desempeño de la economía contribuye al bienestar de la población; en cambio, si experimenta variaciones negativas, esto se traduce en un ascenso del desempleo (y del subempleo) y en un menor estándar de vida para la población.

Evidentemente la valoración del potencial de largo plazo de la economía considera al crecimiento y la calidad del capital humano lo que involucra, a la educación y a la capacidad de la economía para generar empleos.

En estos aspectos, al igual que en el impulso a la inversión física y al avance tecnológico, nuestra economía muestra carencias aún notables, que no han podido ser superadas vía los cambios necesarios –pero todavía postergados en incorporación de sectores excluidos al desarrollo, equidad, los ámbitos fiscal, laboral, del sector eléctrico y de modernización del Estado.

Los resultados muestran que si bien se logró reducir la inflación medida por la tasa media anual de variación del índice nacional de precios al consumidor (INPC) y las

tasas de interés representativas de valores gubernamentales como los Certificados de la Tesorería de la Federación (cetes) a un solo dígito, (Cuadro 6. 2, columnas 11 y 12) y equilibrar las finanzas públicas sobre todo en términos del déficit fiscal, esto es, entre ingresos y gasto según Ley de ingreso y Presupuesto de Egresos, (Cuadro 6.2, columnas 7 y 8), el Pib en conjunto y el per cápita, en términos reales disminuyeron, entre uno y otro sexenio y con respecto al periodo que comprendió la fase de industrialización promovida por el Estado.

De igual modo, al valorar los resultados en términos de las fuentes de empleo, se tiene que la tasa de empleo medida por la proporción entre los trabajadores permanentes afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en relación con la Población económicamente activa (PEA) creció entre 1995-2006 sólo en 0.7 por ciento; aumenta durante la administración zedillista en 2.9% y disminuye en 0.8 con la administración Fox (Cuadro 6.3, columnas 5 y 6). La tasa de desocupación de la población económicamente activa entre una y otra administración fue de 5 y 3.4 por ciento respectivamente, sin embargo, esta diferencia se neutraliza considerando que entre 1995-2000 y 2001-2006, la tasa de crecimiento media anual de la PEA fue de 2.4 y 1.9 por ciento respectivamente, lo que revela la magnitud del problema de continuar con estas políticas.

La inflación promedio anual para el sexenio 1995-2000 fue 22.2 por ciento y para los años 2001-2006 sólo llegó a 4.7 %, lo que significó llegar a la anhelada meta de inflación de un sólo dígito, sin embargo, este hecho por sí sólo como ya se ha destacado no basta para encauzar el crecimiento y el desarrollo (Cuadro 6.2, columna 11).

Después de la crisis de 1994-95, cuando la inflación alcanzó un nivel de 34.8 % y la tasa nominal de los cetes (28 días) rondaba el 48.4%, (Cuadro 6.4, columna 11 y 12) Zedillo consiguió estabilizar la economía, lo que permitió a Fox iniciar su administración con una inflación de 9.5 % y una tasa de interés de cetes (28 días) alrededor de 15.2 %.

Por tanto, para la pasada administración, el logro más destacado, fue consolidar la estabilidad macroeconómica; La inflación se redujo hasta ubicarse alrededor del 3.6 por ciento. BANXICO ha sostenido su objetivo primordial de mantenerla en 3%, con un margen de $\pm 1\%$. Asimismo, la tasa de Cetes (28 días) desde 2002 y hasta 2006, ha seguido la misma tendencia estabilizándose en niveles entre 7% y 8%.

6.3.2 Equilibrio en cuentas externas.

El déficit en la cuenta corriente depende de la combinación de diversos factores entre los que destacan la demanda externa y, en particular, de la proveniente de los Estados Unidos; la tendencia al alza de los precios internacionales del petróleo; la expansión de la producción y de la demanda internas, lo cual contribuye a aumentar ó a moderar la demanda de importaciones y, consecuentemente, el déficit de la cuenta corriente; y entradas significativas de capital. En 2006 dicho déficit representaba 0.2 % del Pib, por debajo del máximo de 7.1 % registrado en 1994 (Cuadro 6.2, columnas 3 y 4).

De 1990 a 1995 el déficit en cuenta corriente promedió 5.5% del Pib, mientras que en el sexenio de Zedillo, esta cifra se redujo hasta 2.2%: y con Fox, el promedio anual rondaba 1.4 por ciento.

Estos contrastes en el déficit se explican en gran parte, para la administración zedillista por el incremento de la demanda externa provocada por la devaluación y la reducción de las importaciones. Con Fox por el incremento sostenido en la entrada de remesas familiares y el valor cada vez más atractivo de las exportaciones petroleras (Cuadro 6.4, columnas 7 y 8).

Entre 1995-2000, la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones no petroleras incluidas las maquiladoras, se ubicó en 16.2 por ciento y las exportaciones de petróleo crudo y petrolíferos fueron de 13.2 %.

Aunque las exportaciones no petroleras se han incrementado impulsadas por la reactivación de las manufacturas, este incremento durante el sexenio foxista sólo fue 7.7 % sin comparación con el impulso de las petroleras. El valor de estas últimas se ha disparado en los últimos tres años debido a los altos precios internacionales del hidrocarburo, lo que las ha hecho crecer en el sexenio 24.2%.

Si bien, en el periodo 1994-2000 había disminuido la importancia de las exportaciones petroleras respecto al total; durante el sexenio foxista, la proporción de las exportaciones petroleras con respecto al total han venido incrementándose, alcanzando proporciones similares a las que se tenían en 1993. De hecho ha quedado en el olvido la socorrida crítica de evitar la petrolización de la economía.

Como consecuencia de las ganancias petroleras, y el aumento en el envío de remesas las reservas internacionales se han incrementado sustancialmente. Esto ha permitido crear

una percepción de solidez financiera y ha facilitado el acceso a los mercados financieros internacionales. Sin embargo, el nivel histórico de las reservas lleva a debatir sobre el nivel óptimo y el costo de mantenerlas. Al cierre de 2006 alcanzaron 76,330 millones de dólares (Cuadro 6.4, columna 4).

Aunque el ritmo de acumulación de reservas internacionales reduce el riesgo país y permite aumentar las posibilidades de refinanciamiento de pasivos con el exterior, traduciéndose a su vez da mayor seguridad a los tenedores de deuda externa mexicana, ello genera un costo que resulta principalmente de la diferencia entre el rendimiento de dichas reservas y la tasa de interés que se paga por los pasivos emitidos para financiar su tenencia.

Aun con esto, en términos reales la disminución de reservas indica desajustes en el comportamiento del sector externo y disminución de los flujos de capital externo a nuestro país, más aún cuando han descendido las amortizaciones netas de deuda externa.

6.3.3 Contracción del gasto público y estancamiento económico.

Con las reformas estructurales se ha buscado redimensionar el ámbito de responsabilidades y el intervencionismo gubernamental en la economía. Esta estrategia se ha aplicado siguiendo dos grandes directrices; la reforma a los sistemas de gestión institucional -redistribución de ámbitos de responsabilidad, descentralización y desconcentración de funciones, federalismo fiscal, etc.- y mantener el balance fiscal gubernamental en equilibrio.

La discusión en torno a si el presupuesto público podría tener mayor participación en términos del producto interno bruto y plantearse constituir un fondo de reserva para el financiamiento del desarrollo, entre otras propuestas ha quedado rezagada.

La estrategia “macroeconómica presupuestal” se sujeta a las normas de regulación del ingreso y el gasto público en aras del control de la inflación y la estabilidad cambiaria y financiera y soslaya el crecimiento económico, el empleo y la productividad. Se desestima pues, la utilidad de las políticas de ingreso y de asignación del gasto público como elementos esenciales de la política económica, para impulsar el crecimiento de la economía y el desarrollo social en el largo plazo; el ejercicio del gasto estimula la acumulación de capital físico y la inversión en capital humano, especialmente en los países denominados emergentes.

En congruencia con esa estrategia se ha considerado que los aspectos “microeconómicos del presupuesto” como distribución del ingreso, educación, servicios de agua potable y alcantarillado, y desarrollo de oportunidades y capacidades, entre otros, se resolverían estableciendo una política de focalización del gasto y de aplicación selectiva de transferencias compensadas, en una clara subordinación a los resultados del equilibrio macroeconómico.

Aunque el sector público presupuestario entre 1995-2006 creció en términos reales en 4.2 por ciento anual promedio; 4.8 y 4.3% para cada administración respectivamente, sólo incrementó su participación en términos del producto interno bruto en 0.05 por ciento. (Cuadros 6.5 y 6.7, columna 8 respectivamente).

Es decir, el gasto devengado total -programable (gasto vinculado a programas específicos) y no programable (gasto vinculado al cumplimiento hacendario) del sector público presupuestario, representó entre 23.4 y 24.8 por ciento anual del Pib. Mostrando descensos entre 1998-2002, en 2004-2005, y sólo es hasta el 2006, en que vuelve a recuperar el nivel de participación que tenía en 1991, que llegó a 24.09 por ciento del Pib en ese año (Cuadro 6.7, columna 8).

Esto significa que no sólo se mantuvo sin cambios el déficit público sino que se contrajo la participación gubernamental en el desarrollo como proporción del Pib, que en si mismo ya incorporaba una tendencia de crecimiento menor a la lograda en otras etapas del desarrollo económico nacional. Debe destacarse que el gasto programable devengado en 2006, es cercano a los niveles que representaba en los años 1987-1988. Esto es, 18 años atrás pero con 27 millones de mexicanos más.

Conforme a las tendencias del gasto devengado total en los últimos 15 años, 16.2 y 6.7 por ciento, corresponden en términos anuales promedio a gasto programable y no programable respectivamente y dentro de éste último, los costos financieros,⁶¹ representan 3.3% anual promedio.

Durante la administración zedillista los costos financieros del SPF disminuyeron a una TCMA de 4.3 por ciento.

⁶¹ Los costos financieros incluyen intereses, comisiones, saneamiento financiero y las erogaciones para los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.

Cuadro 6. 7. Gasto programable y no programable devengado del SPP % respecto al Pib.								
Mill \$ 1993								
Periodo	Gasto programable devengado				No programable		Gasto primario 7= 8-5	Gasto devengado Total 8 = 5+7 8 = 4+6
	Función			Total 4 =1+2+3	Costos Financieros 5	total 6		
	Social 1	Productiva 2	Gestión Gubernamental 3					
1994	9.3	6.3	2.0	17.6	2.4	5.5	20.6	23.1
1995	8.5	5.6	1.7	15.8	4.6	7.6	18.8	23.4
1996	8.4	5.9	1.7	16.0	4.3	7.3	18.9	23.3
1997	8.7	6.0	2.0	16.6	3.9	7.2	19.9	23.8
1998	9.0	4.9	1.7	15.6	2.8	6.0	18.8	21.6
1999	9.4	4.2	1.9	15.5	3.6	6.8	19.2	22.3
2000	9.5	4.0	2.1	15.6	3.7	7.1	20.1	22.6
2001	10.0	4.2	2.0	16.1	3.2	6.7	20.3	22.8
2002	10.3	5.1	1.9	17.2	2.8	6.5	21.6	23.7
2003	10.1	5.5	2.4	18.0	2.8	6.2	21.9	24.2
2004	10.1	5.3	1.8	17.2	2.7	6.2	21.3	23.4
2005	10.4	5.5	1.8	17.7	2.5	6.0	21.5	23.7
2006	10.8	5.5	1.9	18.3	2.7	6.5	22.5	24.8
1995-2000	2.3	-6.5	4.0	-0.3	-4.3	-1.4	1.3	-0.7
2001-2006	1.6	5.8	-0.3	2.5	-3.3	-0.5	2.1	1.7
TCMA 95/06	2.3	-0.2	1.0	1.3	-4.5	-1.3	1.6	0.5

Fuente: SHCP Cuenta de la Hacienda Pública Federal.

A su vez, en la pasada administración, aunque también disminuyeron, lo hicieron en menos 3.3 % anual promedio, debido a que se incluyen las erogaciones para el saneamiento financiero y los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca. (Cuadro 6.7, columna 5).

Para llevar a cabo la estrategia de focalización del gasto y la aplicación selectiva de transferencias compensadas, el gasto programable devengado según la clasificación funcional puesta en operación en 1998, y reformada en 2005 en que se compactaron diversas funciones y subfunciones, comprende tres ámbitos de gasto específicos; funciones sociales, productivas y gestión gubernamental⁶².

En los cuadros 6.5, 6.6 y 6.7, se comprenden distintas variantes de comparación y de valoración de las tendencias observadas en el ejercicio del gasto según su clasificación funcional; por ejemplo, la administración zedillista mostró mayor interés en la promoción de las funciones sociales y de gestión gubernamental y soslayó las de desarrollo económico o productivo.

En contraparte, con Fox el mayor interés radicó en el fomento a las actividades productivas, seguidas de las funciones sociales como educación, salud y bienestar social y en un tercer sitio promovió las actividades de gestión gubernamental, como soberanía, procuración de justicia, gobierno, procesos electorales, medio ambiente y derechos humanos, entre otras.

⁶² Las fuentes oficiales señalan que en 1998 se incorporó por primera vez, la clasificación funcional del gasto programable y la información de años anteriores se clasificó aplicando los criterios del planteamiento de ese año.

Indudablemente estas tendencias están vinculadas con el comportamiento de la producción y la búsqueda del equilibrio de los indicadores macroeconómicos, lo que puede examinarse en el cuadro 6.6, en el que se muestran las cifras de gasto en términos per cápita.

Se observa como se contrajo el gasto devengado total en el año 1998 y su repercusión en 1999, para contrarrestar la caída del precio internacional del petróleo y mantener en el margen el equilibrio macroeconómico, que derivó de la aplicación del “corto” y el ajustó el tipo de cambio, para enfrentar los efectos de la crisis asiática y restablecer la competitividad de las exportaciones mexicanas. A pesar del carácter restrictivo de estas medidas, la meta inflacionaria de un sólo dígito no se logró, pero sus efectos contractivos sí actuaron sobre la demanda agregada. El recorte del gasto público se realizó principalmente en el gasto en funciones productivas y de gestión gubernamental, sin embargo, todo ello también se reflejó como efecto agregado en un deterioro social. (Cuadro 6.6)

El gasto en funciones productivas si bien se recortó en 1998, profundiza su disminución en 1999 y comienza a recuperarse en 2000, para volver a alcanzar su nivel anterior más alto sólo hasta el 2003⁶³. El gasto productivo, comprende el desarrollo agropecuario y pesca, energía, comunicaciones y transportes, turismo y otros servicios.

⁶³ Tendencia que coincide con la suscripción del Acuerdo Nacional para el Campo mediante el que se otorgan apoyos a los productores condicionados a los resultados macroeconómicos. Asimismo, se concerta un nuevo régimen tributario para PEMEX, liberándose recursos para inversión.

El gasto en función social en términos per cápita y a precios de 1993, sólo se redujo en el año 2003, con lo que muy probablemente se compensaron los recortes efectuados en 2001 y 2002 a las funciones de gestión gubernamental y se reforzó al gasto productivo.

La tasa de crecimiento anual promedio en términos per cápita, de estos gastos durante la gestión zedillista fue 6.3 por ciento, mientras que con Fox, sólo creció 3.2%.

Dentro del gasto social el más relevante es el destinado a la educación. Para tal fin, en enero 2005 se reformó la ley de educación y se establece en el artículo 25 que el Estado -Federación, entidades y municipios- habrá de dedicar a la educación un monto no menor al 8 por ciento del Pib, dentro del cual 12.5 por ciento, sería para la investigación científica y el desarrollo tecnológico; el gasto en educación forma parte del gasto social y ha representado alrededor del 40.8% en los últimos 17 años, así pues para dar cabal cumplimiento a la Ley es necesario aumentar en al menos el doble el gasto social.

Paradójicamente durante la administración Fox, el gasto en educación sólo aumentó 0.8 por ciento en términos reales per cápita, y disminuyó en 2.3 por ciento anual en promedio con respecto al gasto social. Este hecho es importante porque es uno de los tres componentes del (*idh*), y en términos monetarios el gasto gubernamental en educación sólo representó 3.85 por ciento anuales promedios del Pib per cápita entre 1995-2006.

Por su parte el gasto en salud y asistencia social fue 4.31% anual promedio del Pib per cápita y ha aumentado, a una TCMA en términos reales de 9.6 por ciento durante la

administración zedillista y 3.2 con el foxismo. Su participación dentro del gasto social creció 3.1% anual promedio con Zedillo y con Fox no tuvo cambios.

Así pues, descontados los gastos per cápita en educación y saludo, se podría aproximar un indicador general de la importancia que el gasto del Estado tiene en la integración del Pib per cápita, que fue de alrededor de 35 por ciento entre 1995 y 2006. Su comportamiento muestra una tasa de crecimiento media anual con la administración de Zedillo de 3.3% y una tendencia a disminuir de 1.1 por ciento con Fox.

6.3.4. Equilibrio macroeconómico y sustentabilidad.

Según el SCEEM los CTADA representan en promedio anual 10.3 por ciento del Pib entre 1995-2006 (Cuadro 6.8, columnas 4-7), porcentaje que sería el equivalente a las erogaciones que la sociedad en conjunto tendría que realizar para remediar el daño causado como resultado de las actividades de producción, consumo y distribución.

Si persisten las actuales condiciones de deterioro ambiental, sería necesario destinar el monto registrado para el Pib del país, en 2006, para resarcir al medio ambiente el daño que durante 9.7 años se ha generado por las actividades productivas.

Para ese mismo año, si bien las CTADA alcanzan un monto por 194,562 millones de pesos de 1993, los gastos para protección ambiental llegan a 11, 327 millones, lo que representa 5.8 por ciento. Este dato indica que la inversión necesaria para mantener el

entorno ecológico para ese año, debería ser alrededor de 16.2 veces más de lo que ahora se registra.

Asimismo, debe considerarse según se muestra en el Cuadro 6.9, columnas 3 y 6, que los montos y en consecuencia las tasas de depreciación del capital natural son generalmente más altas que las del capital físico o manufacturero.

De igual modo, es relevante destacar que los $CTADA_{PC}$, aumentan en el periodo en estudio a una TCMA de 2.3 por ciento (Cuadro 6.8, columna 9 y 10) y que los gastos de protección ambiental, aumentaron a un ritmo menor durante el foxismo que respecto al sexenio zedillista.

Para establecer un mejor diagnóstico y comparar los resultados macroeconómicos y de sustentabilidad presentados en los cuadros 6.8 y 6.9, se calculó el índice de sustentabilidad propuesto por Pearce y Atkinson (1993), de sustentabilidad débil que mantiene constante el valor monetario del acervo de capital total, quienes vinculan las estimaciones de los $CTADA$ con la depreciación del capital natural y la depreciación del capital Fijo (físico) con los resultados de las actividades económicas para elaborar un índice de sustentabilidad.

Para formular su indicador estos autores utilizan la regla de Hicks-Page-Hartwick-Solow que mide los cambios netos en el acervo del capital, entendido como la sumatoria de todos los capitales existentes, es decir, del capital elaborado por el hombre y usado en

los procesos de producción, también llamado capital manufacturero (K_m), del capital humano (K_h) y del capital natural (K_n), expresado en la siguiente ecuación:

$$K = K_m + K_h + K_n$$

En dicha propuesta esta implícito que la tasa de crecimiento del acervo del capital es positiva en el tiempo, lo cual no siempre es cierto, es decir:

$$\frac{dk}{dt} = K^* = \frac{d(K_m + K_h + K_n)}{dt} \geq 0$$

Asimismo, se supone que se conoce la acumulación del capital neto y que se cumple la regla de sustentabilidad que se presenta en la siguiente expresión algebraica:

$$K^* = S(t) - \delta K(t). \text{ Donde } S(t) \text{ es el ahorro bruto y } \delta \text{ la depreciación del capital.}$$

Combinando ambos supuestos se tiene:

$$S(t) - \delta K(t) \geq 0$$

Disgregando (K), se tiene la siguiente expresión:

$$S(t) - \delta_n K_m(t) - \delta_n K_h(t) - \delta_n K_n(t) \geq 0$$

Se considera que la depreciación del capital humano representada por δ_n , es igual a cero⁶⁴, y si se divide la expresión anterior entre el ingreso nacional disponible IND_{PM} , se obtiene el índice de sustentabilidad propuesto por Pearce y Atkinson.

⁶⁴ Supuesto bastante débil, ya que el manejo de maquinaria y equipo para la producción requiere conocimientos adquiridos previamente.

$$Z = \frac{S}{Y} - \frac{\delta_m K_m}{Y} - \frac{\delta_n K_n}{Y}$$

Donde Z representa el índice de sustentabilidad y Y es el ingreso nacional disponible. Para valorar el índice se propone una gradación, según tres valores posibles de Z : si $Z > 0$ se está en una situación en la que la economía está creciendo de manera sustentable, si $Z < 0$ la economía es no sustentable y cuando $Z = 0$ se trata de una economía marginalmente sustentable.

Las estimaciones para el período 1994- 2006, utilizando las cuentas de capital - ahorro neto y consumo de capital fijo-, del ingreso nacional disponible y CTADA, indican que el crecimiento de la economía mexicana en el período fue “no sustentable” (Cuadros 6.8 y 6.9).

Cabe señalar que los mejores resultados del índice de sustentabilidad se logran en los años 1997, 2000 y 2004, en los que hay un aumento en el Pib_{PM} , y de igual modo, un aumento en los CTADA que se amortigua parcialmente por el incremento que se realiza en los gastos en protección ambiental, con respecto al año inmediato anterior.

En paralelo, los resultados quinquenales del índice de desarrollo humano per cápita ($idhp$) que presenta la Universidad Autónoma Chapingo, para 1995- 2005 por (0.7702), (0.7925) y (0.7990), respectivamente (Cuadro 6.8, columna 11) si bien indican que se ha alcanzado una mejoría; lográndose un mayor incremento ponderado en la administración zedillista por 6.3 por ciento y con Fox sólo 1.97%., este podría ser mayor de haberse

incrementado la eficacia en el desarrollo. Lo que deviene de un aumento en la producción, la productividad y el empleo. La menor mejoría en la pasada administración, se debe a la perceptible disminución en el *Pibp* y al manejo de la política macroeconómica.

En cuanto al índice del producto interno bruto per cápita (*Inpibp*) para el mismo periodo, se registran (0.7193), (0.7523) y (0.7510) en cada quinquenio respectivamente, Cuadro 6.10, lo que indica que entre 1995-2000, se logró una tasa de crecimiento ponderada media anual de 8.17%, mientras que durante la etapa foxista, dicha tasa descendió 0.35 por ciento.

Asimismo, se observa que el ajuste por CTADA y el perfeccionamiento por PAE, H-H y coeficiente de Gini, representa en promedio a escala nacional 8.6 por ciento, lo que al final se traduce en un ajuste en el *idhs*, Cuadro 6.8.

Es claro, que los efectos del programa de equilibrio macroeconómico y estancamiento económico impactaron con mayor intensidad en la administración foxista en la medida en que los impactos agregados se fueron acumulando.

6.3.5. Conclusiones del capítulo.

En esta apartado se muestra que las intervenciones en desarrollo promovidas siguiendo la perspectiva monodisciplinal convencional de ortodoxia económica de los años recientes, si bien logran organizar los equilibrios macroeconómicos a favor del cíclico

económico, los resultados son adversos en términos del crecimiento del producto nacional, el empleo y la desigualdad en la distribución del ingreso, a lo que se agrega, el impacto en la gestión de los recursos naturales y el desarrollo humano.

La no convergencia en desarrollo y la crisis ambiental contemporánea han obligado a repensar la relación entre el ser humano y la naturaleza y aunque es un avance reconocer que el libre intercambio no siempre consigue regular el mercado para hacer coincidir los costos y beneficios privados con los sociales, el enfoque analítico sigue siendo predominantemente macroeconómico y el tratamiento de la problemática ambiental, la acción colectiva y el desarrollo humano, se subordinan a esa interpretación.

Los resultados macroeconómicos muestran que la tasa de crecimiento promedio del Pib entre 1995-2006, de 3.7 % por año, es inferior 1.6 veces a la obtenida en el período de industrialización dirigida por el Estado: 6.1 % por año entre 1935 y 1980, Calva, et al. (2007).

En particular, durante el sexenio foxista el crecimiento anual promedio del Pib, sólo llegó a 1.59 por ciento anual, esto es 3.84 veces menor al periodo de industrialización dirigida por el Estado y la productividad en esta sexenio fue la más baja en los últimos 55 años.

Ahora se reconoce que la desregulación alcanzó sus límites y que ya no es factible sólo creer en el poder auto curativo de los mercados. Las políticas neoliberales mostraron sus limitaciones. En los últimos 25 años, solo hubo estancamiento, inequidad y corrupción.

El tratamiento y la corrección de ciertas fallas del mercado se han enfocado a desarrollar métodos de valoración que atribuyen un valor monetario a los efectos externos que se producen con el intercambio y de manera relevante los relacionados con la naturaleza.

Hasta ahora, la internalización de las externalidades medio ambientales integradas en el SCEEM no tiene como objetivo aprehender teóricamente las dimensiones ecológicas de los fenómenos económicos y sociales, sino reducirlas a una dimensión mercantil.

En forma similar, es el tratamiento aplicado al desarrollo humano. Aunque la mayor presencia de formas democráticas aparentes y formales –logradas con la ampliación de las libertades en términos de salud, educación, empoderamiento, género, focalización y asignación del gasto, la alternancia, etc.- pero no tangibles, contradice cualquier argumento respecto a una esperada, o quizás espontánea expansión directa (diáfana) de las oportunidades existentes, ya sea como resultado de esfuerzos internos (personales o intrínsecos), o de una interdependencia basada en la equidad.

Hemos visto como se han privilegiado ciertas políticas que entronizan a la economía mercantil y convierten en aleatorias las transformaciones sociales. Este enfoque propicia que el ser humano contrariamente a la propuesta del desarrollo humano pierda

progresivamente su libertad y sus rasgos humanos, lo que significa la subordinación del perfil social al pragmatismo económico.

Cuadro 6.8 Pib, CTADA, Desarrollo Humano y Sustentabilidad.									
Mill \$ 1993 =100									
Período	Pib _{PM}	Consumo capital fijo	Producto interno neto	Costos ambientales			PINE	Porcentaje Ago&Deg/ Pib	CTADA _{PM} (pesos)
				Ago.	Deg.	total			
1994	1,311,661	119,665	1,191,996	12,194	124,440	136,634	1,055,362	10.4	1,513.7
1995	1,230,771	141,260	1,089,511	13,119	119,703	132,822	956,689	10.8	1,448.1
1996	1,294,197	139,937	1,154,260	11,406	121,259	132,665	1,021,595	10.3	1,424.5
1997	1,381,839	139,524	1,242,315	13,960	133,689	147,649	1,094,666	10.7	1,562.8
1998	1,451,351	149,885	1,301,466	11,774	144,609	156,382	1,145,083	10.8	1,632.6
1999	1,505,876	151,380	1,354,496	14,580	149,423	164,003	1,190,493	10.9	1,688.8
2000	1,605,128	153,622	1,451,506	16,188	151,336	167,524	1,283,982	10.4	1,701.8
2001	1,604,601	157,022	1,447,579	14,290	149,054	163,344	1,284,234	10.2	1,638.1
2002	1,616,988	158,568	1,458,420	14,322	145,948	160,270	1,298,151	9.9	1,588.3
2003	1,639,468	164,735	1,474,733	13,598	141,965	155,563	1,319,170	9.5	1,525.1
2004	1,707,689	170,303	1,537,386	15,478	142,318	157,796	1,379,590	9.2	1,532.0
2005	1,754,498	178,528	1,575,970	17,310	157,518	174,828	1,401,143	10.0	1,681.9
2006	1,825,801	187,983	1,637,818	19,445	175,117	194,562	1,443,256	10.7	1,855.4
1995-2000	5.5	1.7		4.3	4.8	4.8	6.1	10.6	3.3
2001-2006	2.6	3.7		6.4	3.3	3.6	2.4	9.9	2.5
TCMA 95/06	3.7	2.6		3.6	3.5	3.5	3.8	10.3	2.3

Fuente: Estimaciones con base en INEGI y DEMyC UACH. Pib Valores corrientes.

Cuadro 6.9 Evolución Macroeconómica y Sustentabilidad.
Mill \$ 1993 =100

Período	Pib _{PM} Valores corrientes	Ingresos Factoriales	Consumo Capital Físico	IND _{PM} Ingreso Nacional Disponible 4 = 1-2-3	AN _{PM} Ahorro Neto	CTADA (capital natural)	AN _{PM} / IND _{PM}	Capital Físico/ IND _{PM}
	1	2	3		5	6	7	8
1994	1,311,661	-27,575	119,665	1,164,421	74,304	136,634	6.38	10.28
1995	1,230,771	-39,326	141,261	1,050,184	96,139	132,822	9.15	13.45
1996	1,294,197	-35,850	139,937	1,118,410	150,615	132,665	13.47	12.51
1997	1,381,839	-24,931	140,831	1,216,078	190,893	147,649	15.70	11.58
1998	1,451,351	-24,810	149,885	1,276,655	147,185	156,382	11.53	11.74
1999	1,505,876	-19,134	151,370	1,335,372	158,589	164,003	11.88	11.34
2000	1,605,128	-19,403	153,622	1,432,103	176,731	167,524	12.34	10.73
2001	1,604,601	-10,225	157,022	1,437,354	131,438	163,344	9.14	10.92
2002	1,616,988	-3,828	158,568	1,454,592	141,414	160,270	9.72	10.90
2003	1,639,468	5,561	164,735	1,480,293	149,943	155,563	10.13	11.13
2004	1,707,689	16,495	170,303	1,553,881	187,706	157,796	12.08	10.96
2005	1,754,498	-33,393	178,528	1,542,577	193,342	174,828	12.53	11.57
2006	1,825,801	-36,427	187,983	1,601,391	200,033	194,562	12.49	11.74

Fuente: INEGI SCNM y SCEEM

Cuadro 6.10 Comparativo índice Pib per cápita y <i>lgdp</i> .							
	lnPibp95	lnPibp00	lnPibp05	lgdp95	lgdp00	lgdp05	Dif05
Nacional	0.7193	0.7523	0.7510	0.59840	0.64174	0.64796	8.63
Aguascalientes	0.7341	0.7809	0.7833	0.63092	0.68940	0.69152	8.83
Baja California	0.7563	0.7935	0.7838	0.65964	0.72908	0.70540	9.00
B. California Sur.	0.7702	0.7872	0.7790	0.68125	0.70165	0.69577	8.93
Campeche	0.8093	0.8226	0.8318	0.65190	0.59889	0.61558	7.40
Coahuila	0.7609	0.7989	0.8132	0.66129	0.71180	0.73385	9.02
Colima	0.7290	0.7530	0.7480	0.61440	0.64572	0.64390	8.61
Chiapas	0.5973	0.6086	0.6109	0.40537	0.42116	0.43543	7.13
Chihuahua	0.7620	0.8119	0.8088	0.65962	0.73569	0.73790	9.12
Distrito Federal	0.8712	0.9099	0.8992	0.75627	0.81275	0.80646	8.97
Durango	0.6921	0.7195	0.7391	0.56195	0.61544	0.64557	8.73
Guanajuato	0.6608	0.6893	0.7171	0.53235	0.58517	0.62507	8.72
Guerrero	0.6315	0.6426	0.6444	0.47121	0.49804	0.49898	7.74
Hidalgo	0.6354	0.6729	0.6676	0.49984	0.53825	0.54872	8.22
Jalisco	0.7145	0.7506	0.7469	0.59110	0.64880	0.66297	8.88
México	0.6789	0.7151	0.7055	0.57332	0.60904	0.60188	8.53
Michoacán	0.6300	0.6611	0.6680	0.50283	0.54603	0.56668	8.48
Morelos	0.6989	0.7312	0.7354	0.59820	0.63482	0.63653	8.66
Nayarit	0.6420	0.6651	0.6626	0.53581	0.55350	0.55519	8.38
Nuevo León	0.8038	0.8460	0.8493	0.69768	0.75889	0.77538	9.13
Oaxaca	0.5947	0.6071	0.6087	0.40644	0.42723	0.43659	7.17
Puebla	0.6395	0.6827	0.6804	0.49399	0.55467	0.56207	8.26
Querétaro	0.7346	0.7821	0.7725	0.62422	0.68659	0.68921	8.92
Quintana Roo	0.8071	0.8174	0.8065	0.68975	0.70797	0.73249	9.08
San Luis Potosí	0.6625	0.7005	0.7120	0.53011	0.57350	0.59675	8.38
Sinaloa	0.6961	0.7116	0.7189	0.59100	0.61606	0.64581	8.98
Sonora	0.7520	0.7836	0.7826	0.65323	0.69743	0.70049	8.95
Tabasco	0.6610	0.6683	0.6646	0.50236	0.49755	0.49863	7.50
Tamaulipas	0.7265	0.7644	0.7709	0.61942	0.66905	0.68649	8.90
Tlaxcala	0.6160	0.6522	0.6479	0.50907	0.53141	0.54679	8.44
Veracruz	0.6475	0.6618	0.6663	0.50769	0.51062	0.51426	7.72
Yucatán	0.6767	0.7129	0.7130	0.54696	0.57486	0.59119	8.29
Zacatecas	0.6335	0.6533	0.6764	0.49678	0.53527	0.56653	8.38

Fuente: Elaborado con información del DEMyC, UACH.

VIII. ANALISIS DE RESULTADOS

7.1 Introducción.

Hasta aquí la conclusión más general que tenemos es que las civilizaciones como la vida misma derivan de la interacción de gran número de factores independientes que no pueden reducirse, por regla general, a parámetros o variables o instituciones circunscritas. En términos generales, consideramos que la condición actual del hombre ha de definirse en términos de los orígenes institucionales de la situación particular en que se encuentre.

Aunque hay reticencias a ampliar el concepto de desarrollo del simple crecimiento del Pib a la ampliación de las capacidades y libertades humanas, el capital social y la afectación y degradación del medio ambiente, entre otras ponderaciones y valores, siguen enriqueciéndose las mediciones en torno al desarrollo, destacando las del PNUD, los sistemas de cuentas medio ambientales, el cálculo del consenso, las mediciones del capital social, etc., que sin duda son reflexiones importantes para impulsar el desarrollo siguiendo un enfoque de valores compartidos por la sociedad.

Nuestra aspiración ha sido aportar algún punto de vista integrando una cierta medición de eficacia instrumental que coadyuve a descubrir perceptiblemente nuevas tendencias del desarrollo económico y social, lo que se hace basado en la construcción del grado de desarrollo potencial.

Con la realización de dicho ejercicio se busca establecer un vínculo entre los principales elementos en que se han basado las diferentes posturas teóricas en torno al desarrollo y el crecimiento, expuestas en el capítulo cinco, en particular las desarrolladas recientemente y los resultados del devenir de la economía mexicana en términos del desenvolvimiento macroeconómico, que se examinaron en el sexto capítulo, tratando de establecer una perspectiva analítica alternativa a las valoraciones convencionales.

En este sentido, y de acuerdo a lo expuesto en la metodología, el proceso de desarrollo podría describirse integrando dos dimensiones básicas: la dimensión hombre-naturaleza y la dimensión hombre-hombre. La primera se refiere a la habilidad humana para convivir en armonía con el medio físico circundante y obtener de éste lo que se necesita o se requiere de él.

La segunda asocia la forma en que se crea y cómo se distribuye el producto entre quienes participan en el proceso de producción con el dominio natural y comprende las reglas derivadas de la organización productiva, el tipo de justicia distributiva y de los derechos de propiedad.

La primera dimensión se relaciona básicamente con la apropiación o convivencia armónica con la naturaleza y comprende la producción, la tecnología y la productividad. La segunda, con derechos de propiedad, la organización de la producción y el intercambio, y con la distribución.

Es claro que las dos dimensiones no son independientes entre sí, puesto que ciertos tipos de derechos de propiedad, de organización de la producción y de la distribución, favorecen más que otros, el tejido social, la innovación tecnológica, la preservación del medio ambiente, la producción y la productividad.

Según nuestro planteamiento, de perfeccionarse el cálculo del Pib con las dimensiones agotamiento y degradación ambiental y el refinamiento propuesto por J Boltvinik, se superan algunas de las insuficiencias que caracterizan el Pib, como medida de crecimiento y es factible construir un indicador que dé cuenta de las dimensiones relevantes del crecimiento y articule ciertas secuencias del proceso de desarrollo.

La medición del proceso de desarrollo contendría entonces las siguientes premisas. a) Las dimensiones o componentes son de alcance macroeconómico empíricamente observables y pueden guiar la orientación de las políticas. b) Si bien un indicador de este tipo no permite tasar la actividad humana, si ofrece información sobre el potencial (conjunto de oportunidades) de este nivel de vida y sobre alguna escala de valores socialmente compartida al integrar la preservación del medio ambiente.

Así pues, la medida del proceso de desarrollo en términos de medios disponibles y su distribución entre hogares, concebida como una expresión de niveles potenciales de vida, no requiere de un ejercicio normativo que identifique las realizaciones valiosas y algún tipo de definición de los valores relativos que podría asignarse a las distintas realizaciones.

Por tanto, si en el Pib queda por fuera cualquier referencia a la distribución del ingreso, ese aspecto se incorpora en el *igdp*. Una segunda fuente de diferencia entre crecimiento y desarrollo tiene que ver con el asunto de las externalidades y lo no mercantil. Al incorporarse una medida monetaria de valoración de los costos de agotamiento de recursos y de la degradación del medio ambiente, se tiene una medida más eficaz, que valora ciertos aspectos de las externalidades y un cierta escala de valores socialmente compartidos.

Si bien en el *igdp*, sólo se captan aquellos medios de bienestar que son objeto de transacciones en el mercado, y no se comprenden aspectos que tasan las libertades y capacidades, cuando se perfecciona con los componentes del *idh*, agregando las dimensiones salud y educación que son capacidades y funcionamientos para una vida mejor, se tiene una medida mas perfeccionada.

En el marco de la discusión de la teoría del crecimiento, cuando se trata de evaluar la evidencia empírica, las variables más robustas son el nivel inicial de ingreso per cápita; la razón ahorro-inversión; el capital humano (productividad, empleo y cambio demográfico) y; con frecuencia el crecimiento de la población, Thilwall (2003).

Exceptuando la razón ahorro-inversión, que por lo demás esta implícita en el Pib, las demás variables forman parte de nuestra propuesta integrando el conjunto de oportunidades de desarrollo que podrían integrarse a la tasación del Pib. conforme a lo siguiente: el Pib puede concebirse como una consecuencia de tres procesos 1) el

producto promedio generado por cada persona dedicada a la producción Pib/P_o ; 2) la proporción de personas ocupadas del total de la fuerza de trabajo, es decir, la tasa de empleo P_o/P_L ; y 3) la proporción de la fuerza de trabajo respecto a la población total.

Donde P , es la población total, P_o es la población ocupada y P_L fuerza de trabajo.

El primer factor a considerar para ajustar el Pib, se relaciona con los valores de mercado imputables al agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente. El Cuadro 7.1, columnas 2 y 3, por ejemplo, contiene la información para el año 2005 -Las cifras correspondientes a los años 2000 y 1995, se encuentran en los Cuadros 7.2 y 7.3, incluidos al final del capítulo- . Este factor, incorpora las mediciones monetarias por agotamiento de recursos y degradación del medio ambiente, que la sociedad en conjunto ha realizado por las actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, lo que refleja un sistema de vida o interrelación con el medio natural.

El segundo componente es la proporción de la fuerza de trabajo disponible en algún entorno específico, según se muestra en la continuación del Cuadro 7.1, columna 2, que depende de la estructura de edades de la población, los rasgos culturales como la participación de la mujer en el trabajo remunerado, la educación, la salud, etc. y de las oportunidades económicas como la oferta de empleo.

El tercer factor es el mercado laboral, columna 3, de la continuación, que está determinado por la disposición del medio físico, la estructura económica, la oferta de trabajo, la capacitación y educación técnica, entre otros.

El producto medio obtenido corresponde al cuarto factor, columna 4, que contiene el empleo de medios de desarrollo tecnológico para generar el producto, factor que se afecta por el total de población ocupada y por la eficiencia y eficacia con que se aprovecha y emplea el medio físico y la acumulación de capital. La obtención de un indicador de productividad más preciso, se deriva de las horas hombre por semana de trabajo empleadas en la obtención del ingreso, que veremos más adelante.

De lo visto hasta ahora, se puede afirmar que el Pib logrado según el conjunto de oportunidades (fuerza de trabajo, empleo y productividad media) y su correspondiente refinamiento en términos del descuento de los CTADA, constituye una aproximación a la cantidad de medios u oportunidades promedio a los que la gente o un entorno territorial, tiene acceso para procurar su bienestar en convivencia con una cierta armonía con el medio físico.

Cuando este promedio es alto, el Pib expresa que las bases materiales del bienestar están ampliamente establecidas. Sin embargo, si este aumento se logra a una tasa mayor de agotamiento de recursos y deterioro del medio físico, se estrecha el conjunto de oportunidades presente y futuro. De igual modo, si ese aumento se obtiene acotando el conjunto de oportunidades, sin promover la equidad, sería poco alentador.

Cuadro 7.1 Factores de crecimiento 2005. (Mill \$ de 1993)						
	Pin _{PM}	CTADA	PINE	Población		
				Total	Adulto Eq.	Ocupada
Nacional	1,575,970	158,162	1,417,808	103,263,388	90,419,952	41,880,780
Aguascalientes	19,505	1,467	18,038	1,065,416	937,346	406,782
Baja California	55,071	3,926	51,144	2,844,469	2,380,509	1,181,866
B. California Sur	9,635	774	8,861	512,170	441,612	225,302
Campeche	20,050	8,299	11,751	754,730	672,996	326,946
Coahuila	54,193	5,209	48,984	2,495,200	2,210,818	965,240
Colima	8,406	1,339	7,067	567,996	496,961	256,986
Chiapas	26,994	5,053	21,941	4,293,459	3,697,193	1,552,418
Chihuahua	67,940	3,462	64,478	3,241,444	2,773,772	1,328,974
Distrito Federal	338,579	14,463	324,116	8,720,916	7,771,467	3,957,832
Durango	21,260	1,616	19,644	1,509,117	1,330,469	556,402
Guanajuato	57,234	6,072	51,162	4,893,812	4,317,646	1,887,033
Guerrero	26,496	4,677	21,819	3,115,202	2,719,574	1,164,045
Hidalgo	20,510	3,056	17,455	2,345,514	2,080,017	926,353
Jalisco	99,022	14,637	84,385	6,752,113	5,885,070	2,870,720
México	147,901	19,285	128,615	14,007,495	12,084,166	5,553,048
Michoacán	34,554	4,431	30,123	3,966,073	3,489,220	1,595,979
Morelos	21,867	1,570	20,297	1,612,899	1,397,627	663,781
Nayarit	8,429	1,150	7,279	949,684	840,412	408,313
Nuevo León	118,888	9,795	109,092	4,199,292	3,731,975	1,832,395
Oaxaca	24,144	4,091	20,053	3,506,821	3,089,784	1,408,055
Puebla	55,451	6,583	48,868	5,383,133	4,704,597	2,161,852
Querétaro	27,149	1,558	25,591	1,598,139	1,396,367	651,557
Quintana Roo	26,907	1,297	25,610	1,135,309	899,864	518,040
San Luis Potosí	28,980	3,454	25,526	2,410,414	2,132,877	935,462
Sinaloa	31,539	3,396	28,143	2,608,442	2,281,182	1,139,861
Sonora	42,123	4,271	37,852	2,394,861	2,104,857	957,211
Tabasco	19,838	3,695	16,143	1,989,969	1,768,975	731,237
Tamaulipas	53,534	4,246	49,288	3,024,238	2,654,054	1,271,428
Tlaxcala	9,132	1,120	8,012	1,068,207	946,492	430,958
Veracruz	66,178	10,139	56,039	7,110,214	6,353,481	2,701,735
Yucatán	22,435	2,553	19,882	1,818,948	1,615,701	788,841
Zacatecas	12,023	1,476	10,547	1,367,692	1,212,872	524,128

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y Censo de Población 2005.

Continuación...Cuadro 7.1 Factores de crecimiento 2005. (Mill \$ de 1993)				
	PINE	Fuerza de Trabajo	T. de Empleo	P. Media
Nacional	1,417,808	87.6	46.3	3.4
Aguascalientes	18,038	88.0	43.4	4.5
Baja California	51,144	83.7	49.6	4.2
B. California Sur	8,861	86.2	51.0	3.8
Campeche	11,751	89.2	48.6	3.4
Coahuila	48,984	88.6	43.7	5.2
Colima	7,067	87.5	51.7	2.8
Chiapas	21,941	86.1	42.0	1.5
Chihuahua	64,478	85.6	47.9	5.0
Distrito Federal	324,116	89.1	50.9	7.8
Durango	19,644	88.2	41.8	3.6
Guanajuato	51,162	88.2	43.7	2.9
Guerrero	21,819	87.3	42.8	1.8
Hidalgo	17,455	88.7	44.5	2.0
Jalisco	84,385	87.2	48.8	3.0
México	128,615	86.3	46.0	2.6
Michoacán	30,123	88.0	45.7	2.0
Morelos	20,297	86.7	47.5	3.1
Nayarit	7,279	88.5	48.6	1.8
Nuevo León	109,092	88.9	49.1	5.8
Oaxaca	20,053	88.1	45.6	1.3
Puebla	48,868	87.4	46.0	2.2
Querétaro	25,591	87.4	46.7	4.0
Quintana Roo	25,610	79.3	57.6	4.4
San Luis Potosí	25,526	88.5	43.9	2.7
Sinaloa	28,143	87.5	50.0	2.6
Sonora	37,852	87.9	45.5	4.1
Tabasco	16,143	88.9	41.3	2.0
Tamaulipas	49,288	87.8	47.9	3.8
Tlaxcala	8,012	88.6	45.5	1.8
Veracruz	56,039	89.4	42.5	2.0
Yucatán	19,882	88.8	48.8	2.5
Zacatecas	10,547	88.7	43.2	2.2

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y Censo de Población 2005.

Por tanto, es de gran utilidad que el Pib como indicador de desarrollo se complemente con un indicador de la distribución del conjunto de medios para acceder y superar a una cierta combinación de oportunidades. Esto es, relacionando la dimensión hombre-hombre del desarrollo, lo que podría lograrse con una medida de la distribución del ingreso, como el coeficiente de Gini.

La integración de las dimensiones hombre-hombre y hombre-naturaleza, comprenden el conjunto de oportunidades (medios disponibles y su distribución), lo que a su vez refleja un cierto grado de desarrollo potencial.

De acuerdo con lo anterior y conforme a los objetivos y metodología de la investigación, el orden de exposición a seguir será el siguiente: se presentan los resultados de los costos por agotamiento y degradación ambiental, para enfatizar la importancia de estos indicadores en el contexto de la dimensión hombre –naturaleza.

Se integra el conjunto de oportunidades o factores componentes de la dimensión hombre-hombre (fuerza de trabajo, empleo, productividad media y distribución del ingreso).

En seguida, se fusionan las dos dimensiones integrando el conjunto de oportunidades potenciales, conforme a la propuesta metodológica de grado de desarrollo potencial y se transforma en índice.

En esta misma sección, se evalúa la importancia que en el conjunto de oportunidades tienen cada uno de los factores componentes de la dimensión hombre-hombre, esto es, población adulto equivalente, horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso (productividad total de los factores) y el coeficiente de la distribución del ingreso.

Después se comparan los resultados del *idh* con el *igdp*, para evaluar los efectos o cambios ocurridos con el refinamiento en la dimensión ingreso, esto es, el conjunto de oportunidades y establecer la ordenación de las entidades federativas. Se comparan las posiciones que cada una de las entidades federativas guarda en cada caso, respecto a la escala nacional, a partir de lo cual es posible establecer tendencias generales para comprender, las insuficiencias o rezagos y reorientar o proponer nuevas estrategias de solución.

Por último, el *igdp* sustituye al factor ingreso en el *idh* para formular un índice de desarrollo sustentable *idhs*.

Los resultados se presentan a escala nacional y por entidad federativa para los años 1995, 2000 y 2005, a fin de hacer comparable la información disponible y hacer alguna valoración de la trayectoria que ha seguido el proceso de desarrollo, de igual modo, cuando se tenga información anual se comprenderá todo el periodo.

7.2. Agotamiento de recursos y degradación del medio ambiente.

En el cuadro 7.4 se muestran las estimaciones de los CTADA. El agotamiento de recursos comprende: el petróleo; la deforestación provocada para obtención de madera y el cambio o transferencia en el uso del suelo y; extracción de agua subterránea. En la degradación del medio ambiente se incluye la tierra (erosión del suelo y contaminación por residuos sólidos); agua (contaminación del acuífero) y aire (Óxido de azufre, óxido de nitrógeno, hidrocarburos, monóxido de carbono y partículas suspendidas (inhalables y finas). De igual modo, en el mapa (Figura 7.1) se muestran los efectos por entidad federativa.

El agotamiento de recursos representa según la información acumulada (1995-2005), 10.25 por ciento del monto total de afectación a la gestión del mundo físico y la degradación ambiental el 89.75 % restante.

Las entidades que resienten mayor agotamiento de recursos, como resultado de su perfil de especialización productiva son Campeche, Tabasco, Veracruz, y Chiapas, por las actividades petroleras. Jalisco, Tamaulipas, Sinaloa y Sonora, por la extracción de agua subterránea para usos agrícolas y ganadero, -Tamaulipas también se afecta por las actividades petroleras-, característica que también comparten Veracruz y Chiapas, Cuadro 7.5.

En los años recientes las cifras oficiales indican que se registró un crecimiento relevante en las actividades de reforestación principalmente en los estados de Durango, Chihuahua

y Quintana Roo, con lo que se ha apoyado la disminución de los niveles de agotamiento de recursos silvícolas. Sin embargo, diversas organizaciones no gubernamentales e instituciones académicas no comparten el optimismo gubernamental y consideran que se ha incrementado la tasa de agotamiento de recursos y de degradación del medio ambiente.

A su vez, las entidades cuya actividad productiva e intervención humana provoca mayor impacto a la degradación del medio ambiente, Cuadro 7.6, son el Estado de México, Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León, por la contaminación atmosférica proveniente de fuentes móviles como los vehículos, la generación de energía eléctrica y el uso de solventes.

En Veracruz la contaminación proviene de una combinación de fuentes fijas como plantas de generación de energía eléctrica, refinación y extracción de petróleo, distribución de gas LP y la combustión doméstica de leña y fuentes de área, como las embarcaciones.

Puebla tiene una importante participación en la generación de monóxido de carbono, Guanajuato por la refinación de petróleo, Chiapas en monóxido de carbono y amoníaco y Coahuila cuya principal fuente de contaminación proviene de plantas de generación de energía eléctrica, usando como combustible principal el carbón.

Cuadro 7.4 Agotamiento de recursos y degradación del medio ambiente					
1995-2005 y promedio. Miles \$ corrientes.					
Nacional	198,246,552	573,158,463	754,184,270	1,525,589,285	100.0
Aguascalientes	1,802,779	5,042,210	6,997,187	13,842,176	0.91
Baja California	4,365,051	12,522,481	18,721,877	35,609,409	2.33
B. California Sur	518,629	1,711,293	3,690,200	5,920,122	0.39
Campeche	6,820,268	26,905,364	39,573,862	73,299,494	4.80
Coahuila	5,443,621	13,440,460	24,840,610	43,724,691	2.87
Colima	1,657,022	4,563,866	6,384,414	12,605,303	0.83
Chiapas	6,745,206	18,590,394	24,095,007	49,430,607	3.24
Chihuahua	6,026,595	15,245,001	16,508,794	37,780,390	2.48
Distrito Federal	24,029,054	58,481,391	68,964,899	151,475,344	9.93
Durango	3,498,208	6,811,592	7,708,034	18,017,834	1.18
Guanajuato	8,097,378	21,326,268	28,954,364	58,378,010	3.83
Guerrero	5,477,175	15,239,560	22,302,746	43,019,481	2.82
Hidalgo	4,084,801	11,114,703	14,570,027	29,769,531	1.95
Jalisco	20,795,674	52,158,794	69,795,014	142,749,482	9.36
México	18,117,178	82,851,900	91,961,477	192,930,556	12.65
Michoacán	5,525,219	15,254,979	21,127,951	41,908,148	2.75
Morelos	2,596,113	5,859,220	7,485,333	15,940,666	1.04
Nayarit	1,193,278	3,459,745	5,484,157	10,137,180	0.66
Nuevo León	11,486,849	34,119,726	46,708,234	92,314,809	6.05
Oaxaca	5,395,207	15,108,871	19,509,499	40,013,577	2.62
Puebla	9,030,091	25,059,800	31,390,010	65,479,901	4.29
Querétaro	2,162,125	6,757,981	7,430,474	16,350,581	1.07
Quintana Roo	1,109,561	4,476,361	6,185,065	11,770,986	0.77
San Luis Potosí	4,047,906	11,523,961	16,471,877	32,043,744	2.10
Sinaloa	4,525,522	11,145,318	16,195,484	31,866,323	2.09
Sonora	3,845,811	12,582,763	20,366,579	36,795,153	2.41
Tabasco	5,213,908	13,850,308	17,617,568	36,681,783	2.40
Tamaulipas	4,508,333	14,211,247	20,244,939	38,964,520	2.55
Tlaxcala	1,282,649	4,215,723	5,340,962	10,839,335	0.71
Veracruz	13,407,148	35,313,575	48,345,199	97,065,923	6.36
Yucatán	3,631,854	9,419,628	12,175,776	25,227,258	1.65
Zacatecas	1,806,339	4,793,977	7,036,650	13,636,966	0.89

Fuente: Estimaciones con base en INEGI, SCEEM, SEMARNAT e INE

Cuadro 7.5 Monto del agotamiento de Recursos Naturales.
Miles de pesos corrientes.

periodo	1995	2000	2005	Suma	%
Nacional	19,580,502	55,383,400	81,346,641	156,310,543	100.00
Aguascalientes	110,674	417,215	337,310	865,199	0.55
Baja California	262,828	596,300	2,060,468	2,919,596	1.87
B. California Sur	81,767	171,004	1,173,572	1,426,343	0.91
Campeche	5,588,485	21,907,622	32,784,237	60,280,343	38.56
Coahuila	332,835	834,135	1,122,829	2,289,799	1.46
Colima	72,241	181,329	641,228	894,798	0.57
Chiapas	848,790	2,081,264	3,188,551	6,118,606	3.91
Chihuahua	505,840	856,057	-1,004,147	357,750	0.23
Distrito Federal	138,991	405,534	1,034,102	1,578,627	1.01
Durango	566,318	934,512	-1,661,183	-160,353	-0.10
Guanajuato	586,880	1,200,008	1,889,056	3,675,944	2.35
Guerrero	271,125	532,950	1,094,930	1,899,004	1.21
Hidalgo	231,209	532,625	612,226	1,376,059	0.88
Jalisco	1,232,596	3,120,812	2,479,592	6,832,999	4.37
México	555,150	1,316,131	2,109,037	3,980,319	2.55
Michoacán	614,315	1,005,010	2,347,466	3,966,791	2.54
Morelos	177,033	238,371	713,535	1,128,939	0.72
Nayarit	136,080	273,720	890,909	1,300,708	0.83
Nuevo León	281,981	1,298,862	1,719,742	3,300,585	2.11
Oaxaca	408,708	631,357	1,098,862	2,138,927	1.37
Puebla	569,910	1,334,161	1,201,457	3,105,528	1.99
Querétaro	204,386	612,619	364,213	1,181,218	0.76
Quintana Roo	49,532	122,772	369,191	541,495	0.35
San Luis Potosí	209,544	485,064	946,489	1,641,097	1.05
Sinaloa	454,792	900,216	2,959,301	4,314,310	2.76
Sonora	608,322	1,185,603	2,381,786	4,175,711	2.67
Tabasco	2,195,276	6,798,952	8,753,991	17,748,220	11.35
Tamaulipas	416,319	1,306,563	3,381,465	5,104,347	3.27
Tlaxcala	79,965	141,389	221,623	442,978	0.28
Veracruz	1,292,869	2,851,629	4,582,240	8,726,738	5.58
Yucatán	270,164	704,211	544,930	1,519,305	0.97
Zacatecas	225,577	405,403	1,007,635	1,638,615	1.05

Fuente: Estimaciones con base en INEGI, SCEEM, SEMARNAT e INE.

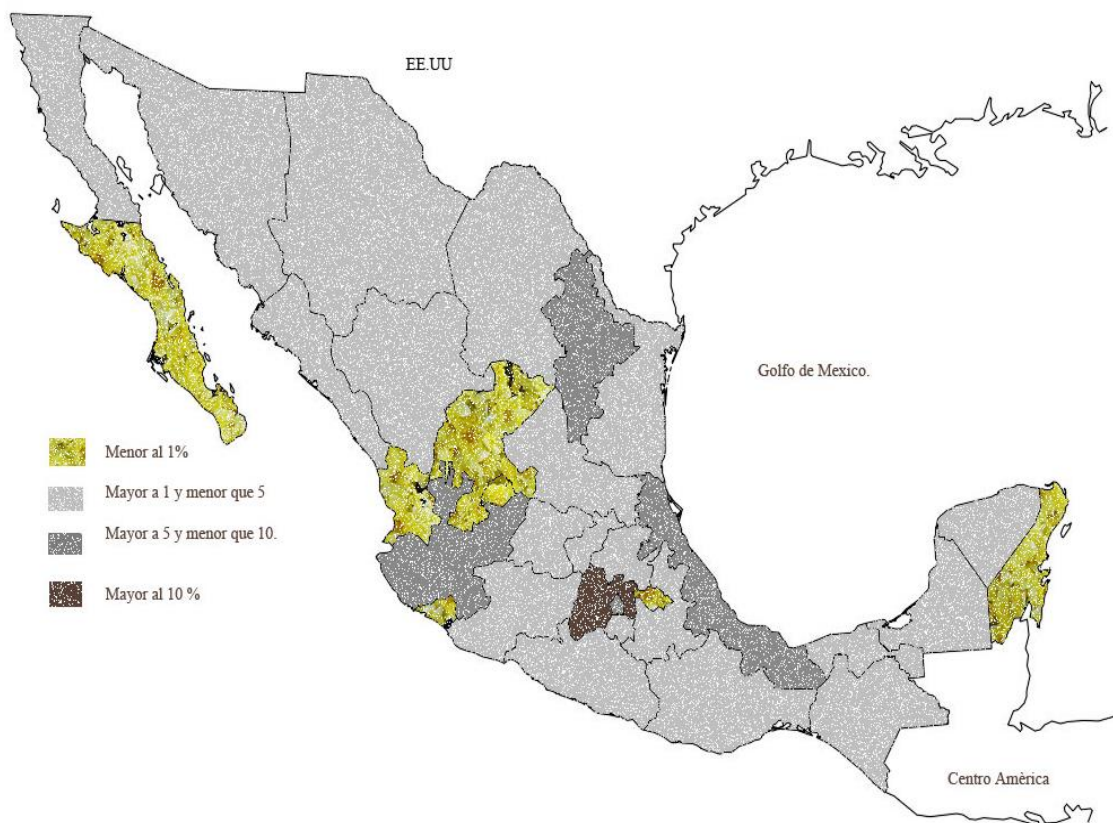
Cuadro 7.6. Monto de la degradación del Medio Ambiente.
Miles de pesos corrientes.

	1995	2000	2005	Suma	%
Nacional	178,666,050	517,775,063	672,837,629	1,369,278,742	100.00
Aguascalientes	1,692,105	4,624,995	6,659,877	12,976,977	0.95
Baja California	4,102,223	11,926,180	16,661,410	32,689,813	2.39
B. California Sur	436,861	1,540,289	2,516,629	4,493,779	0.33
Campeche	1,231,783	4,997,743	6,789,625	13,019,151	0.95
Coahuila	5,110,786	12,606,325	23,717,781	41,434,892	3.03
Colima	1,584,781	4,382,538	5,743,187	11,710,505	0.86
Chiapas	5,896,416	16,509,130	20,906,456	43,312,002	3.16
Chihuahua	5,520,755	14,388,944	17,512,942	37,422,641	2.73
Distrito Federal	23,890,063	58,075,857	67,930,797	149,896,717	10.95
Durango	2,931,890	5,877,080	9,369,217	18,178,187	1.33
Guanajuato	7,510,498	20,126,259	27,065,308	54,702,066	3.99
Guerrero	5,206,050	14,706,611	21,207,816	41,120,477	3.00
Hidalgo	3,853,592	10,582,078	13,957,801	28,393,472	2.07
Jalisco	19,563,078	49,037,982	67,315,422	135,916,482	9.93
México	17,562,028	81,535,769	89,852,440	188,950,237	13.80
Michoacán	4,910,904	14,249,969	18,780,484	37,941,358	2.77
Morelos	2,419,079	5,620,849	6,771,798	14,811,726	1.08
Nayarit	1,057,198	3,186,025	4,593,248	8,836,472	0.65
Nuevo León	11,204,867	32,820,864	44,988,492	89,014,224	6.50
Oaxaca	4,986,498	14,477,514	18,410,638	37,874,651	2.77
Puebla	8,460,181	23,725,639	30,188,554	62,374,374	4.56
Querétaro	1,957,740	6,145,363	7,066,260	15,169,363	1.11
Quintana Roo	1,060,028	4,353,589	5,815,874	11,229,492	0.82
San Luis Potosí	3,838,362	11,038,897	15,525,388	30,402,648	2.22
Sinaloa	4,070,729	10,245,102	13,236,183	27,552,014	2.01
Sonora	3,237,489	11,397,160	17,984,793	32,619,443	2.38
Tabasco	3,018,632	7,051,355	8,863,577	18,933,564	1.38
Tamaulipas	4,092,014	12,904,685	16,863,474	33,860,173	2.47
Tlaxcala	1,202,684	4,074,334	5,119,339	10,396,357	0.76
Veracruz	12,114,280	32,461,946	43,762,959	88,339,185	6.45
Yucatán	3,361,690	8,715,417	11,630,846	23,707,953	1.73
Zacatecas	1,580,763	4,388,573	6,029,014	11,998,350	0.88

Fuente: Estimaciones con base en INEGI, SCEEM, SEMARNAT e INE.

La contaminación del agua se origina principalmente por las explotaciones ganaderas en Jalisco, Veracruz, Chiapas y Michoacán y las actividades manufactureras en el Estado de México, Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco y Puebla.

Figura 7.1. Impacto en el agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente
Fuente: Cuadro 7.4



La contaminación generada en los hogares adquiere mayor relevancia en el Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Veracruz, Puebla, Guanajuato, Nuevo León y Chiapas.

La erosión física del suelo proviene principalmente de las transferencias en el uso del suelo, por cambios en la vocación de la tierra de forestal a ganadera y el acrecentamiento de la mancha urbana, destacando, el Estado de México, Jalisco, Veracruz y Chiapas.

Las actividades económicas que mayor contribución tienen en los CTADA son la extracción y refinación de petróleo, ganadería, transportes, generación de energía eléctrica y las explotaciones silvícolas.

Debe destacarse, que el producto interno neto ecológico per cápita ($PINE_p$), a nivel nacional ha venido aumentando entre 1995 y 2005, a una TCMA de 2.7 por ciento, tal como se observa en el Cuadro 7.7., información que desde luego también, se desprende de los Cuadros 7.1, 7.2 y 7.3.

En cuanto al ritmo de crecimiento del $PINE_{PC}$, por entidad federativa en 2005, sobresalen Durango, Yucatán, Guanajuato, Nuevo León, Tlaxcala, Morelos, Tamaulipas y Puebla, Cuadro 7.7, columna 3, mientras que el crecimiento es menor en el Estado de México, Sonora, Baja California Sur, Baja California, Veracruz, Querétaro y Quintana Roo, y por su parte, Campeche, es la única entidad federativa en la que los registros oficiales indican que la TCMA ha disminuido.

Siguiendo con los datos del Cuadro 7.7, entre 2000 y 2005, en ocho entidades disminuyó el $PINE_{PC}$, estas son Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Querétaro y Sonora.

Cuadro 7.7 Evolución del PINE per cápita.				
1993 = 100 (PESOS)				
	1995	2000	2005	TCMA
Nacional	10,495	13,171	13,730	2.7
Aguascalientes	12,482	17,464	16,930	3.1
Baja California	15,047	19,709	17,980	1.8
Baja California Sur	14,643	17,339	17,301	1.7
Campeche	16,125	13,729	15,570	-0.3
Coahuila	15,026	18,021	19,631	2.7
Colima	9,387	12,167	12,443	2.9
Chiapas	4,152	4,646	5,110	2.1
Chihuahua	14,761	20,345	19,892	3.0
Distrito Federal	27,387	35,985	37,165	3.1
Durango	8,273	10,674	13,017	4.6
Guanajuato	7,077	9,336	10,454	4.0
Guerrero	5,399	6,657	7,004	2.6
Hidalgo	5,565	7,011	7,442	2.9
Jalisco	9,054	12,387	12,498	3.3
México	8,298	9,340	9,182	1.0
Michoacán	5,659	6,988	7,595	3.0
Morelos	8,974	11,355	12,584	3.4
Nayarit	5,932	7,251	7,665	2.6
Nuevo León	18,247	24,209	25,979	3.6
Oaxaca	4,334	4,973	5,718	2.8
Puebla	6,551	9,310	9,078	3.3
Querétaro	12,819	16,500	16,013	2.2
Quintana Roo	17,943	21,730	22,558	2.3
San Luis Potosí	7,698	9,400	10,590	3.2
Sinaloa	8,033	9,803	10,789	3.0
Sonora	13,950	15,849	15,805	1.3
Tabasco	6,064	7,139	8,112	3.0
Tamaulipas	11,694	14,815	16,298	3.4
Tlaxcala	5,276	6,741	7,500	3.6
Veracruz	6,397	6,864	7,881	2.1
Yucatán	7,150	10,500	10,930	4.3
Zacatecas	6,014	6,681	7,712	2.5

Fuente: INEGI, SCEEM, SCNM y CONAPO.

7.3. Conjunto de oportunidades de desarrollo.

Hemos destacado que el conjunto de oportunidades en un sentido social tendría un doble origen, las relacionadas con la dimensión hombre-hombre que son entre otras, la disposición de fuerza de trabajo, el empleo, la productividad media y la distribución del ingreso, a la cual se incorporaría la dimensión hombre-naturaleza, para integrar el conjunto de oportunidades de desarrollo potencial.

En el apartado anterior, ya describimos la base de información de la dimensión hombre-naturaleza, ahora vamos a ver los factores componentes de la dimensión hombre-hombre.

En los Cuadros 7.1, y 7.8 se presenta la base de información de los factores de desarrollo para el año 2005; en el primero se contiene como ya se señaló, la base de información de los factores del crecimiento, en el segundo, se incorpora la estimación del grado de desarrollo potencial y su transformación en índice (*igdp*) y posteriormente se lo compara con el *idh*, lo que se presenta en el Cuadro 7.15.

7.3.1 Población adulto equivalente (PAE).

El conjunto de variables o parámetros que influyen en el patrón de desarrollo o la pobreza se integra por subconjuntos heterogéneos y para medirlos y compararlos, se aplica una cierta escala de valoración, la mayoría de las veces relacionando la escala en

cuestión con aquella medida de variación en el ingreso necesaria para hacer que hogares de diferente composición demográfica obtengan el mismo nivel de bienestar.

Las mediciones tradicionales se basan en el Pib per cápita y entre las mediciones equivalentes se incluyen: el análisis de la conducta observada del consumidor; el juicio de expertos sobre el estado nutricional y otros requerimientos; las preferencias reveladas de los gobiernos para establecer niveles de beneficios o exenciones fiscales; y estudios sobre la percepción de las personas con respecto a la suficiencia de diferentes ingresos.

En nuestro caso, para tener una medición de la población adulto equivalente, tomamos la medida utilizada por el PNUD, basada en estimaciones de las necesidades nutricionales de los grupos de diferente edad y sexo. Una vez, obtenida dicha medición, se transforma en unidades per cápita.

Dado que no hay un método único para calcular las escalas de equivalencia, la decisión varia entre usar recursos per cápita o escalas como la aquí propuesta. Ambos métodos son igualmente arbitrarios, pero conceptualmente el uso de una corrección por diferencias en la estructura demográfica es, en nuestra opinión, más acertado.

Esto es así, porque la corrección por diferencias no es sólo una cuestión de métrica, sino en que al valorar la población de esta manera, se controvierten otros fenómenos socio

Las mediciones tradicionales se basan en el Pib per cápita y entre las mediciones equivalentes se incluyen: el análisis de la conducta observada del consumidor; el juicio de expertos sobre el estado nutricional y otros requerimientos; las preferencias reveladas de los gobiernos para establecer niveles de beneficios o exenciones fiscales; y estudios sobre la percepción de las personas con respecto a la suficiencia de diferentes ingresos.

En nuestro caso, para tener una medición de la población adulto equivalente, tomamos la medida utilizada por el PNUD, basada en estimaciones de las necesidades nutricionales de los grupos de diferente edad y sexo. Una vez, obtenida dicha medición, se transforma en unidades per cápita.

Dado que no hay un método único para calcular las escalas de equivalencia, la decisión varia entre usar recursos per cápita o escalas como la aquí propuesta. Ambos métodos son igualmente arbitrarios, pero conceptualmente el uso de una corrección por diferencias en la estructura demográfica es, en nuestra opinión, más acertado.

Esto es así, porque la corrección por diferencias no es sólo una cuestión de métrica, sino en que al valorar la población de esta manera, se controvierten otros fenómenos socio demográficos y económicos y de manera destacada la relación entre un asunto demográfico y el grado de desarrollo de un entorno territorial y del que deviene necesariamente la cuestión migratoria.

Dentro de los principales impulsos migratorios destacan esencialmente, el deseo inherente a los hombres por mejorar su situación material y la sobrepoblación y la

migración podría aumentar debido al crecimiento económico y de los medios de comunicación y fluir hacia las regiones con menor dinamismo demográfico y mejores expectativas de vida.

De las columnas F1 (F1), F2 (F2) y F3 (F3), de los Cuadros 7.12, 7.13 y 7.14, es claro que el factor la población adulto equivalente, como indicador de medios disponibles, tiene un efecto positivo en el Producto Interno Bruto per cápita (Pibp), es decir, se tienen más medios disponibles al ajustarse la población conforme a la estructura de edades, sexo, el tipo de actividad y demás características, lo cual significa, por citar un ejemplo, que al concentrarse la estructura de edades de la población del Distrito Federal en los deciles de mayor edad, se obtiene un ingreso per cápita menor, por el ajuste en población adulto equivalente, lo que comparativamente contrasta con lo que ocurre en Quintana roo o Baja California, ya que en términos unitarios, ésta últimas en razón a la naturaleza de su estructura de edades, cuenta con más medios disponibles que elevan el ingreso per cápita por adulto equivalente.

Este comportamiento o sesgo positivo del factor población adulto equivalente, es generalizado para todas las entidades federativas, y puede ser un indicio consistente y al mismo tiempo contrastante de las oportunidades de empleo y arraigo, de largo plazo, que ofrecen el Distrito federal y Nuevo león y al mismo tiempo, también de los flujos migratorios, a que están sujetas ciertas entidades, como serían Baja California y Chihuahua como entidades fronterizas de trasiego de migrantes y Colima, Chiapas, México, Puebla, Morelos, Guerrero, Michoacán, etc., que se caracterizan por generar fuertes corrientes migratorias.

Otro hecho a destacar, es que las entidades con menor fuerza de trabajo por habitante que en 2005, son Quintana Roo, Baja California, Chihuahua, Chiapas, Baja California Sur, Estado de México, Morelos y Jalisco, asumen una connotación de receptoras y expulsoras de flujos migratorios y de trasiego de emigrantes.

En el año 1995, (Cuadro 7.3) la estructura de fuerza de trabajo era menor en entidades tradicionalmente expulsoras de mano de obra, como Chiapas, Guerrero, Oaxaca, San Luis Potosí, Michoacán, Guanajuato, Quintana Roo, Aguascalientes, Querétaro, Puebla y Zacatecas. Para el 2000, se agregan las dos principales entidades fronterizas de cruce migratorio (Cuadro 7.2), Baja California y Chihuahua y el Estado de México, como punto de enlace y trasiego de emigrantes. En general en Chiapas, Guerrero, Oaxaca y San Luis Potosí, el perfil demográfico es joven.

A su vez, las entidades que en 1995, muestran una estructura de población adulta equivalente más elevada son el Distrito federal, Nuevo León, Tamaulipas, Sonora, Baja California Sur, Coahuila y Colima. Para el 2000, se suman Yucatán, Sinaloa, Nayarit, Veracruz y Tabasco y en el 2005, Veracruz ocupa la primera posición.

Estas variaciones son reflejo del comportamiento demográfico previo inherente a la condición social de entornos específicos, que se modifican paulatinamente según se entrelazan con los flujos migratorios. Las entidades federativas más prósperas ejercen una demanda efectiva de fuerza de trabajo y las menos prósperas generalmente la tienen en exceso respecto a su demanda interna. Asimismo, en términos de satisfactores materiales de vida tampoco ofrecen mejores alternativas a sus competidores.

Quizás ahora el fenómeno migratorio se guía por tres características que antes tenía o sólo las poseía en menor grado: la emigración es definitiva desde el punto de vista de la exclusión social, los flujos se han vuelto menos cíclicos o circulares y más de carácter permanente; la difusión geográfica del origen y destino de los migrantes se ha expandido, y su experiencia ocupacional se diversifica, ya que a cambiado la dinámica de la demanda laboral de manera diferenciada sectorialmente y por categorías ocupacionales y niveles de calificación.

La dinámica que ha seguido la población adulto equivalente también se ha influido por la variación en la tasa de empleo, que oscila entre 29.7 % en Zacatecas en el año 2000 al 51 por ciento en el Distrito Federal para 2005 (Cuadros 7.1 y 7.3), lo que propicia que la tasa de empleo a nivel nacional se ubique en 41.6 por ciento en los últimos 10 años.

Aunque pueden registrarse incrementos en la tasa de empleo, esa se debe al aumento de empleos informales. En 1995 las entidades que registran una menor tasa de empleo fueron Tabasco, Guerrero, Zacatecas, Michoacán, Hidalgo, Sonora, Querétaro, Durango y Chiapas. Para el 2000, dejan de pertenecer a este grupo, Hidalgo, Sonora y Querétaro y se integran en sustitución, Oaxaca, San Luis Potosí y Guanajuato y en 2005 continúan desde 1995, Tabasco, Guerrero, Zacatecas, Durango y Chiapas y aparecen por primera vez, Baja California y Veracruz. (Cuadros 7.1, 7.2 y 7.3).

Así pues, en los últimos 10 años la estructura del mercado laboral ha sido un problema para Tabasco que ocupa el lugar (26) en el *idh*, Guerrero (30), Zacatecas (22), Durango

(11) y Chiapas que ocupa el lugar (32), entidad a la que se agrega su baja disponibilidad de fuerza de trabajo y las insuficiencias en su capacitación. (Cuadro 7.15, columna1).

El estado de Durango registra una estructura de fuerza de trabajo desfavorable, pero al mismo tiempo, dedica una cantidad significativa de horas-hombre a la generación del ingreso, factores que combinados con una mejor distribución del ingreso, le permite ubicarse en la posición 11 en la escala del índice de desarrollo humano.

7.3.2. Horas-hombre por semana dedicadas a la generación del ingreso.

Si bien la tasa de ocupación al correlacionarse con el valor de la producción es un indicador de productividad media, recientemente se ha destacado la relevancia de las horas-hombre por semana dedicadas a la generación del ingreso como indicador de mayor precisión, porque incorpora específicamente el tiempo de trabajo destinado a la producción.

La interrelación entre el indicador de horas-hombre dedicadas a la generación de la producción con el valor o ingreso que ésta representa deriva en la medición de la productividad total de los factores.

Las cifras que se muestra en las columnas F2 (F2) de los Cuadro 7.11, 7.12 y 7.13, pueden reflejar sobretrabajo o subtrabajo, respecto a un número estándar de horas trabajadas al año por la población ocupada. En nuestro caso, 40 horas por semana por cincuenta semanas en el año, esto es 2000 horas anuales. Así pues, conforme a la

información analizada se produce un efecto positivo en el índice que integra el grado de desarrollo (*gdp*), es decir, todas las entidades federativas se caracterizan por obtener su ingreso con subtrabajo, o sea dedican menos tiempo del estándar necesario para alcanzar los niveles de ingreso logrados en cada caso, con excepción en 2005, de Michoacán y Sinaloa. También destacan Quintana Roo, México, Tabasco, Veracruz, Guanajuato, etc. Este resultado de manera global, podría ser un reflejo de la productividad del trabajo y de la manera en que están dispuestos los medios físicos y naturales para la producción.

En el Cuadro 7.8, se destacan las entidades que más horas hombre por semana dedican a la generación del ingreso en 2005, tales son Michoacán, Sinaloa, Hidalgo, Nayarit, Tlaxcala, Yucatán, Zacatecas, San Luis Potosí, Jalisco y Chiapas, hecho que combinan con un bajo nivel de productividad, porque ninguna de ellas, como veremos más adelante, aparece entre los primeros lugares del *idh*, y por lo mismo tampoco en el *igdp*.

En 1995 las entidades que más horas-hombre dedicaron a la generación del ingreso fueron Tlaxcala, Yucatán, Nayarit, Michoacán, Nuevo león, Zacatecas, Jalisco, Morelos y Campeche. En 2000, continúan Zacatecas, Nayarit, y Michoacán, y se agregan San Luis potosí, Chihuahua, Baja California, Durango, Oaxaca e Hidalgo.

Así pues, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, dedican entre 1995-2005, según el planteamiento metodológico expuesto, más horas-hombre a la generación del ingreso, limitando su tiempo libre para otras actividades, sin que ese empeño digamos de trabajo disciplinado, porque es difícil medir entre productivo e improductivo, mejore su bienestar en un mejor ingreso, o en la reducción de las horas de trabajo.

En muy similares circunstancias se encuentran Hidalgo, Tlaxcala, Yucatán y San Luis Potosí, entidades que dedican gran parte de su tiempo, a la generación del ingreso con resultados parciales; se genera un esfuerzo en un entorno poco productivo.

A nivel nacional, como ya se destacó en el capítulo seis, el índice de productividad de la economía, creció apenas 1.79 % por año entre 1995-2006 (Cuadro 6.3, columna 7); se elevó 2.49% durante la administración zedillista y escasamente 0.28 %, con Fox. En contraparte entre 1950-1990 se reporta 2.81 % de crecimiento anual promedio.

7.3.3. Distribución del ingreso

Como se ha reconocido ampliamente, la relación existente entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico es un indicador de gran importancia para cualquier sociedad, ya que la equidad mide la calidad del desarrollo e influye en la cohesión social. Por su parte, el crecimiento refleja el avance económico e influye en la distribución del ingreso, mediante el desempeño de variables fundamentales como el ahorro y la inversión.

Los enfoques que abordan esta relación, defienden distintas hipótesis. Algunas teorías han estudiado la relación de manera expresa, mientras que otros enfoques no observan ninguna compatibilidad de las relaciones entre la distribución del ingreso y crecimiento económico.

Lo que a nosotros nos muestra el desempeño de la economía mexicana, es que con el estancamiento económico ocurrido entre 1995-2006, aumentó la inequidad en la distribución del ingreso a nivel nacional medido por el coeficiente de Gini, tal como se observa en el Cuadro 7.11 y que al nivel de las entidades federativas, los resultados son contrastantes entre aquellas que han alcanzado un cierto grado de desarrollo y muestran avances en justicia distributiva y las tradicionalmente rezagadas.

En la escala nacional, la inequidad aumentó entre 1995 y 2005, de (0.43246), a (0.44013)⁶⁵. A nivel de las entidades federativas, los resultados muestran para 2005, según los registros de los Cuadros 7.8, columna 4 ó 7.11, columna 3, que las entidades con mayor grado de desigualdad son Chiapas (0.62130), Oaxaca (0.60660), Campeche (0.55516), Tabasco (0.54935), Veracruz (0.53198), Guerrero (0.52422) y Yucatán (0.51638).

Para los años 1995 y 2000, también Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Tabasco, cargan esa adversidad, Cuadros 7.9 y 7.10. Más aún, en dichas entidades entre 1995 y 2005, la tasa de inequidad ha venido creciendo, hecho que también ocurre en Veracruz y Yucatán, (Cuadro 7.11). Así pues, con excepción de Quintana Roo, en todo el sur y el sureste la inequidad es más relevante que en el resto de la República.

⁶⁵ CONAPO determina un coeficiente de Gini en 1984 de 0.495 y para 2004 de 0.512, lo que implica un deterioro en la desigualdad en la distribución del ingreso en México, con el modelo neoliberal.

En contraste, las entidades en la que se tiene en 2005, una mejor distribución del ingreso familiar, son Nuevo León (0.33746), Coahuila (0.35556), Sonora (0.35639), Baja California (0.35677), Jalisco (0.36857), Baja California Sur (0.37195) y Aguascalientes (0.37918).

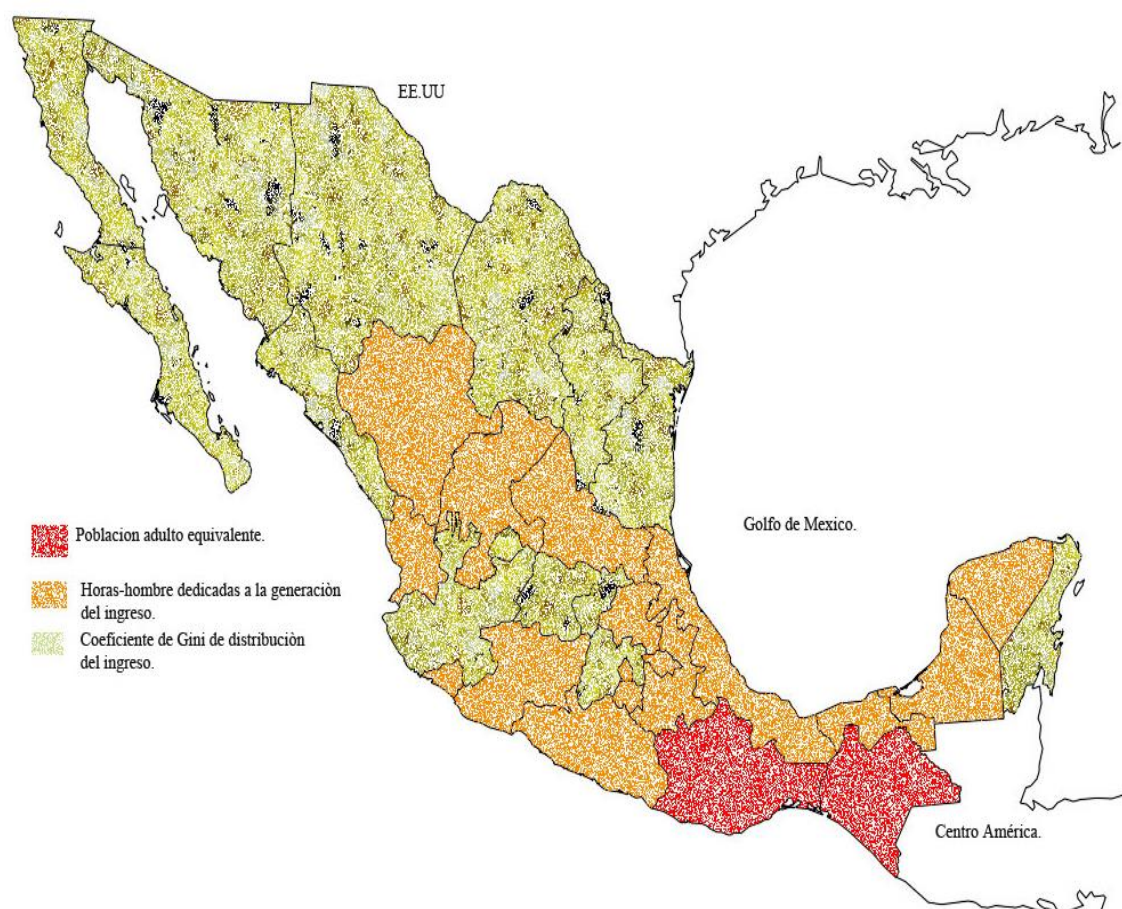
Entre 1995 y 2005, la variación porcentual del coeficiente de Gini como indicador de una mejor distribución del ingreso, según se observa en el ya multicitado Cuadro 7.11, mejoró en 12 entidades, Nuevo León, Guanajuato, Jalisco, Querétaro, Coahuila, Zacatecas, Chihuahua, Sonora, Durango, Estado de México, Baja California y Quintana Roo.

Al comparar los contrastes que se muestran entre el valor mínimo y máximo al interior de cada factor, es decir, los contrastes entre entidades federativas, son más pronunciadas las diferencias en el factor distribución del ingreso, Cuadro 7.1, columna 3, porque su máximo es en 2005, 1.8411 veces su mínimo, para el estado de Nuevo León y Chiapas respectivamente, o sea, en términos porcentuales hay una diferencia de 84.1 % mejor distribuido el ingreso entre una y otra entidad.

Cuadro 7.8 Índice grado de desarrollo potencial 2005 (<i>igdp</i>)								
	PINE _{PC} 1993=100	1/PAE	Horas H Semana	1- C. Gini	<i>gdp</i>	<i>gdp</i> <i>Dls PPA</i>	<i>igdp</i>	Orden <i>igdp</i>
Nacional	13,730	1.14204	0.9223	0.55987	8,097	4,853	0.64796	
Aguascalientes	16,930	1.13663	0.86942	0.62082	10,387	6,226	0.68953	10
Baja California	17,980	1.1949	0.86129	0.64323	11,903	7,135	0.71227	6
B. California Sur	17,301	1.15977	0.89135	0.62805	11,233	6,733	0.70261	7
Campeche	15,570	1.12145	0.91718	0.44484	7,124	4,270	0.62660	17
Coahuila	19,631	1.12863	0.92935	0.64444	13,270	7,954	0.73042	5
Colima	12,443	1.14294	0.95697	0.57278	7,795	4,673	0.64163	14
Chiapas	5,110	1.16128	0.96038	0.3787	2,158	1,294	0.42730	32
Chihuahua	19,892	1.1686	0.92906	0.62408	13,478	8,079	0.73302	4
Distrito Federal	37,165	1.12217	0.89989	0.58371	21,907	13,131	0.81409	1
Durango	13,017	1.13427	0.93531	0.57264	7,908	4,740	0.64402	13
Guanajuato	10,454	1.13344	0.91875	0.60841	6,624	3,970	0.61444	18
Guerrero	7,004	1.14547	0.91566	0.47578	3,495	2,095	0.50775	30
Hidalgo	7,442	1.12764	0.99647	0.50387	4,213	2,526	0.53894	27
Jalisco	12,498	1.14733	0.96242	0.63143	8,714	5,223	0.66022	12
México	9,182	1.15916	0.85424	0.61355	5,578	3,344	0.58578	21
Michoacán	7,595	1.13666	1.01082	0.5348	4,667	2,797	0.55601	23
Morelos	12,584	1.15403	0.89687	0.56608	7,373	4,420	0.63234	16
Nayarit	7,665	1.13002	0.98849	0.53522	4,582	2,747	0.55295	25
Nuevo León	25,979	1.12522	0.92261	0.66254	17,868	10,711	0.78008	2
Oaxaca	5,718	1.13497	0.94469	0.3934	2,412	1,446	0.44584	31
Puebla	9,078	1.14423	0.95886	0.5003	4,983	2,987	0.56694	22
Querétaro	16,013	1.1445	0.92692	0.59691	10,140	6,078	0.68552	11
Quintana Roo	22,558	1.26165	0.91334	0.57556	14,961	8,968	0.75044	3
San Luis Potosí	10,590	1.13012	0.96961	0.51053	5,924	3,551	0.59582	19
Sinaloa	10,789	1.14346	1.00881	0.61629	7,670	4,598	0.63893	15
Sonora	15,805	1.13778	0.91317	0.64361	10,569	6,335	0.69244	8
Tabasco	8,112	1.12493	0.881	0.45065	3,623	2,172	0.51375	29
Tamaulipas	16,298	1.13948	0.93386	0.60501	10,493	6,289	0.69122	9
Tlaxcala	7,500	1.1286	0.98498	0.54996	4,585	2,749	0.55306	24
Veracruz	7,881	1.11911	0.89105	0.46802	3,678	2,205	0.51627	28
Yucatán	10,930	1.12579	0.98167	0.48362	5,842	3,502	0.59349	20
Zacatecas	7,712	1.12765	0.97262	0.52897	4,474	2,682	0.54896	26

Fuente: Con base en INEGI, SNCEM, SCEEM, Censo de Población 2005 y registros administrativos.
Notas: Factor Dólares PPA 1.66829075; PAE (Población adulto equivalente); horas-hombre X semana dedicadas a la generación del ingreso

Figura 7.2. Importancia de los factores de impulso al desarrollo 2005
Fuente: Cuadro 7.8



En 2005, el factor horas trabajadas alcanza un máximo de 1.01082 su mínimo, para Michoacán y el Estado de México, respectivamente, Cuadro 7.14, columna 2, es decir, se presenta una diferencia de casi 18.3 % veces más sobretrabajo en Michoacán que en el Estado de México, lo que podría significar que la primera requiere una mayor cantidad de trabajo o tecnología para generar una unidad de ingreso; y finalmente en la población equivalente (Columna 1), su máximo es 1.26165 su mínimo, para Quintana Roo y Veracruz, lo que muestra una diferencia de estructura de edades entre una y otra entidad de casi un 13 %.

Cuadro 7.9 Índice grado de desarrollo potencial 1995 (<i>igdp</i>)								
Nacional	PINE _{PC} 1993=100	1 /PAE	Horas H Semana	1 menos C. Gini	<i>gdp</i>	<i>gdp</i> <i>Dls PPA</i>	<i>Igdp</i>	Orden <i>Igdp</i>
	10,495	1.12723	0.85929	0.56754	5,769	3,458	0.59140	
Aguascalientes	12,482	1.1356	0.83351	0.63113	7,457	4,470	0.63422	10
Baja California	15,047	1.12695	0.85448	0.6337	9,182	5,504	0.66895	4
B. California Sur	14,643	1.12135	0.86046	0.64529	9,117	5,465	0.66777	6
Campeche	16,125	1.13468	0.87822	0.55563	8,928	5,352	0.66428	7
Coahuila	15,026	1.12206	0.87321	0.62232	9,162	5,492	0.66859	5
Colima	9,387	1.12211	0.86175	0.64182	5,826	3,492	0.59303	13
Chiapas	4,152	1.15232	0.85263	0.41623	1,698	1,018	0.38727	32
Chihuahua	14,761	1.12553	0.87249	0.60359	8,750	5,245	0.66090	8
Distrito Federal	27,387	1.10079	0.82379	0.59087	14,674	8,796	0.74721	1
Durango	8,273	1.13393	0.85881	0.56066	4,517	2,707	0.55055	18
Guanajuato	7,077	1.13684	0.84363	0.56394	3,827	2,294	0.52291	21
Guerrero	5,399	1.14783	0.79181	0.51554	2,530	1,516	0.45379	30
Hidalgo	5,565	1.13248	0.87103	0.55073	3,023	1,812	0.48353	29
Jalisco	9,054	1.12866	0.88462	0.59633	5,391	3,231	0.58007	15
México	8,298	1.12313	0.87167	0.6079	4,939	2,960	0.56545	16
Michoacán	5,659	1.13702	0.89292	0.53466	3,072	1,841	0.48619	27
Morelos	8,974	1.12415	0.88079	0.62395	5,544	3,323	0.58475	14
Nayarit	5,932	1.12917	0.89373	0.60056	3,595	2,155	0.51247	22
Nuevo León	18,247	1.10981	0.89101	0.59702	10,772	6,457	0.69562	2
Oaxaca	4,334	1.14368	0.83393	0.42364	1,751	1,050	0.39242	31
Puebla	6,551	1.13519	0.85012	0.51658	3,266	1,957	0.49641	25
Querétaro	12,819	1.13543	0.87516	0.56482	7,195	4,313	0.62825	11
Quintana Roo	17,943	1.13605	0.81527	0.56493	9,388	5,627	0.67266	3
San Luis Potosí	7,698	1.13869	0.87005	0.52693	4,019	2,409	0.53105	19
Sinaloa	8,033	1.12441	0.87102	0.62572	4,923	2,951	0.56492	17
Sonora	13,950	1.1209	0.85735	0.62497	8,379	5,022	0.65367	9
Tabasco	6,064	1.13286	0.86586	0.51846	3,084	1,849	0.48686	26
Tamaulipas	11,694	1.11764	0.83757	0.61794	6,764	4,055	0.61796	12
Tlaxcala	5,276	1.13038	0.9356	0.5865	3,273	1,962	0.49677	24
Veracruz	6,397	1.126	0.8467	0.54493	3,323	1,992	0.49934	23
Yucatán	7,150	1.12557	0.89918	0.5498	3,978	2,385	0.52936	20
Zacatecas	6,014	1.13487	0.8866	0.50157	3,035	1,819	0.48420	28

Fuente: Con base en INEGI, SNCEM, SCEEM, Censo de Población 1995 y Reg. Administrativos.

Notas: Conversión Dólares PPA 1.66829075; PAE (población adulto equivalente); H-H x semana.

Cuadro 7.10 Índice grado de desarrollo potencial 2000 (gdp)

Nacional	PINE _{pc} 1993=100	1/ PAE	Horas H Semana	1 menos C. Gini	<i>gdp</i>	<i>gdp</i> Dls PPA	<i>Igdp</i>	Orden <i>Igdp</i>
	13,171	1.14428	0.92166	0.56156	7,801	4,676	0.64174	
Aguascalientes	17,464	1.1376	0.91016	0.61766	11,169	6,695	0.70165	8
Baja California	19,709	1.2210	0.9529	0.63795	14,629	8,769	0.74669	3
B. California Sur	17,339	1.1237	0.92456	0.62563	11,270	6,755	0.70315	7
Campeche	13,729	1.1322	0.91476	0.46889	6,667	3,996	0.61554	15
Coahuila	18,021	1.1305	0.91732	0.63628	11,891	7,127	0.71210	6
Colima	12,167	1.1829	0.91272	0.59454	7,810	4,682	0.64195	13
Chiapas	4,646	1.1820	0.9316	0.38952	1,993	1,194	0.41396	32
Chihuahua	20,345	1.1560	0.9636	0.6191	14,031	8,410	0.73972	4
Distrito Federal	35,985	1.1118	0.92799	0.58039	21,549	12,917	0.81134	1
Durango	10,674	1.1406	0.94592	0.56982	6,562	3,933	0.61289	16
Guanajuato	9,336	1.1429	0.90454	0.60177	5,808	3,481	0.59251	19
Guerrero	6,657	1.1559	0.92356	0.487	3,461	2,074	0.50609	28
Hidalgo	7,011	1.1327	0.93645	0.51599	3,837	2,300	0.52334	27
Jalisco	12,387	1.1348	0.93003	0.62484	8,168	4,896	0.64943	12
México	9,340	1.1724	0.89562	0.61370	6,019	3,608	0.59846	18
Michoacán	6,988	1.1439	0.95140	0.54324	4,131	2,476	0.53565	24
Morelos	11,355	1.1626	0.91773	0.58628	7,103	4,258	0.62610	14
Nayarit	7,251	1.1273	0.95912	0.55441	4,346	2,605	0.54412	23
Nuevo León	24,209	1.1217	0.91682	0.6491	16,160	9,687	0.76331	2
Oaxaca	4,973	1.1406	0.93924	0.40597	2,163	1,296	0.42764	31
Puebla	9,310	1.1659	0.91863	0.50873	5,073	3,041	0.56991	22
Querétaro	16,500	1.1393	0.92558	0.58985	10,263	6,152	0.68753	10
Quintana Roo	21,730	1.1405	0.8576	0.57617	12,246	7,340	0.71701	5
San Luis Potosí	9,400	1.1401	0.93994	0.51186	5,156	3,091	0.57265	21
Sinaloa	9,803	1.1264	0.92717	0.62054	6,353	3,808	0.60749	17
Sonora	15,849	1.1248	0.93246	0.63844	10,612	6,361	0.69312	9
Tabasco	7,139	1.1305	0.8983	0.46726	3,387	2,030	0.50252	30
Tamaulipas	14,815	1.1262	0.92656	0.60567	9,363	5,613	0.67222	11
Tlaxcala	6,741	1.1315	0.92503	0.55998	3,951	2,368	0.52822	25
Veracruz	6,864	1.1293	0.90268	0.49044	3,431	2,057	0.50467	29
Yucatán	10,500	1.1247	0.91135	0.50199	5,403	3,238	0.58044	20
Zacatecas	6,681	1.1363	0.96648	0.52674	3,865	2,317	0.52452	26

Fuente: Con base en INEGI, SNCEM, SCEEM, XII Censo General de Población y Vivienda 2000 y Registros Administrativos.

Cuadro 7.11 Coeficiente de Gini de distribución del ingreso.

Ingreso corriente monetario familiar.

	1995	2000	2005	Promedio simple	orden Según promedio	Variación %		
						95-00	00-05	95-05
Nacional	0.4325	0.4384	0.4401	0.4370		-1.4	-0.4	-1.7
Aguascalientes	0.3689	0.3823	0.3792	0.3768	6	-3.5	0.8	-2.7
Baja California	0.3663	0.3621	0.3568	0.3617	1	1.2	1.5	2.7
B. California Sur	0.3547	0.3744	0.3720	0.3670	5	-5.3	0.7	-4.6
Campeche	0.4444	0.5311	0.5552	0.5102	29	-16.3	-4.3	-20
Coahuila	0.3777	0.3637	0.3556	0.3657	4	3.8	2.3	6.2
Colima	0.3582	0.4055	0.4272	0.3970	12	-11.7	-5.1	-16.2
Chiapas	0.5838	0.6105	0.6213	0.6052	32	-4.4	-1.7	-6
Chihuahua	0.3964	0.3809	0.3759	0.3844	9	4.1	1.3	5.5
Distrito Federal	0.4091	0.4196	0.4163	0.4150	15	-2.5	0.8	-1.7
Durango	0.4393	0.4302	0.4274	0.4323	18	2.1	0.7	2.8
Guanajuato	0.4361	0.3982	0.3916	0.4086	14	9.5	1.7	11.4
Guerrero	0.4845	0.5130	0.5242	0.5072	28	-5.6	-2.1	-7.6
Hidalgo	0.4493	0.4840	0.4961	0.4765	22	-7.2	-2.4	-9.4
Jalisco	0.4037	0.3752	0.3686	0.3825	8	7.6	1.8	9.5
México	0.3921	0.3863	0.3865	0.3883	10	1.5	0	1.5
Michoacán	0.4653	0.4568	0.4652	0.4624	21	1.9	-1.8	0
Morelos	0.3761	0.4137	0.4339	0.4079	13	-9.1	-4.7	-13.3
Nayarit	0.3994	0.4456	0.4648	0.4366	20	-10.4	-4.1	-14.1
Nuevo León	0.4030	0.3509	0.3375	0.3638	2	14.8	4	19.4
Oaxaca	0.5764	0.5940	0.6066	0.5923	31	-3	-2.1	-5
Puebla	0.4834	0.4913	0.4997	0.4915	26	-1.6	-1.7	-3.3
Querétaro	0.4352	0.4102	0.4031	0.4161	16	6.1	1.8	8
Quintana Roo	0.4351	0.4238	0.4244	0.4278	17	2.7	-0.1	2.5
San Luis Potosí	0.4731	0.4881	0.4895	0.4836	24	-3.1	-0.3	-3.4
Sinaloa	0.3743	0.3795	0.3837	0.3792	7	-1.4	-1.1	-2.5
Sonora	0.3750	0.3616	0.3564	0.3643	3	3.7	1.5	5.2
Tabasco	0.4815	0.5327	0.5494	0.5212	30	-9.6	-3	-12.3
Tamaulipas	0.3821	0.3943	0.3950	0.3905	11	-3.1	-0.2	-3.3
Tlaxcala	0.4135	0.4400	0.4500	0.4345	19	-6	-2.2	-8.1
Veracruz	0.4551	0.5096	0.5320	0.4989	27	-10.7	-4.2	-14.5
Yucatán	0.4502	0.4980	0.5164	0.4882	25	-9.6	-3.6	-12.8
Zacatecas	0.4984	0.4733	0.4710	0.4809	23	5.3	0.5	5.8

Fuente: Elaborado con base en DEMyC, UACH.

En la figura 7.3, se muestra la importancia del coeficiente de distribución del ingreso de Gini por entidad federativa, que muestra que aunque se mejore la distribución del ingreso en algunas entidades el nivel de inequidad continúa siendo muy alto.

Figura 7.3. Coeficiente de Gini de distribución del ingreso. Promedio 1995-2005
Fuente. Cuadro 7.11



7.3.4. Importancia de factores componentes del desarrollo de la dimensión hombre-hombre.

Ha sido tradicional que el análisis de los indicadores o dimensiones que integran cualquier índice, para nuestro caso, el grado de desarrollo potencial, se sustente en

elementos, razones o proporciones simples y también en deducciones extraídas con una base homogénea y correlativa, pero de poca amplitud, y que no se apoya en alguna técnica numérica o cuantitativa, tal como nosotros mismo lo hemos hecho hasta ahora.

Esta insuficiencia dificulta correlacionar el análisis teórico correspondiente con los efectos que se generan a partir de la economía normativa y valorar el impacto cuantitativo o específico que tienen los distintos factores y elementos en el desarrollo o medición de una magnitud en particular.

Con el propósito de zanjar en parte estas inconsistencias se aplica el escalar de comparación de los componentes de la dimensión hombre-hombre descrito en la cuarta fase de la metodología, para medir la importancia que cada entidad federativa ha asignado a cada componente y establecer una primera apreciación del orden de los elementos determinantes en su desarrollo.

La propuesta metodológica consiste en escalar para cada entidad federativa cada factor (población adulto equivalente, horas-hombre por semana de trabajo necesarias para generar el ingreso y el coeficiente de distribución del ingreso) por el mínimo observado en cada uno de ellos, -aunque también se puede escalar por su máximo- de modo que sea posible comparar las veces que cada entidad federativa es mayor con respecto a otra entidad, dentro del factor de que se trate y así para todos los factores.

Una vez escalados los factores por entidad por el mínimo del factor correspondiente en la escala nacional, es posible a su vez, escalar dichos factores entre sí mismos, al

integrar el valor del producto de los tres factores, lo que permite medir cualquier factor de cualquier entidad, aproximando el impacto o importancia que tiene algún factor de cierta entidad en su nivel de desarrollo.

Este procedimiento se hace para los años 1995, 2000 y 2005, y puede apreciarse en el transcurso del tiempo, una trayectoria de la importancia que van tomando los factores en cada entidad.

Adicionalmente, dado que estos factores integran la corrección o refinamiento al Pib dentro de la estructura del índice de desarrollo sustentable (*idhs*), que se vera más adelante, el orden de importancia que siguen en el impulso al desarrollo, determina en parte, el lugar que cada entidad ocupa en la escala nacional en el *idhs*.

Los resultados de las estimaciones también se contienen en los Cuadros 7.12, 7.13 y 7.14.

Un primer resultado indica que no cambio entre 1995 y 2005, el orden o importancia de los factor de impulso desarrollo examinados, en 19 entidades.

Sin embargo, se distinguen dos grupos uno de 12 entidades integrado por Campeche, Distrito Federal, Hidalgo, Michoacán, Nayarit, Puebla, San Luis Potosí, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas, que otorgan mayor relevancia para su desarrollo al orden de factores integrado primero por el componente horas-hombre dedicadas para la generación del ingreso; sigue la población adulto equivalente o

estructura de la fuerza de trabajo y; al final como componente de menor importancia se considera la distribución del ingreso.

Dado que este orden de importancia prevaleció entre 1995 y 2005, puede deducirse que estas entidades enfrentan de manera diferenciada un problema de baja productividad que se acentúa con las deficiencias observadas en la estructura del mercado de trabajo, al depender también de la PAE.

Así pues, en este primer bloque el factor horas-hombre tuvo mayor importancia para Michoacán, Hidalgo, Nayarit, San Luis potosí, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas, sin demerito de la importancia que tuvo para el resto de las entidades que integran este subconjunto.

El segundo grupo integrado por 7 entidades como Aguascalientes, Coahuila, Chihuahua, Jalisco, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas, en las que tampoco varia el orden de importancia en los factores de impulso al desarrollo en el periodo en estudio, mostró que el factor de mayor relevancia en 1995 la tuvo las horas-hombre necesarias para la generación del ingreso, esto es, la productividad, en seguida se destacó la población adulto equivalente y al final la distribución del ingreso. Pero a partir de 2000 y prolongándose hasta 2005, tuvo mayor importancia la distribución de ingreso, siguió la productividad medida por las horas hombre dedicadas a la generación del ingreso y al tercer sitio se desplazó la población adulto equivalente.

En este grupo, aunque en todas las entidades como factor de impulso se destaca la distribución del ingreso sobre todo a partir de 2000, sobresalen Nuevo León, Jalisco, Coahuila, Chihuahua y Sonora. Mientras que en Aguascalientes y Tamaulipas, aunque éste es el factor de impulso de mayor relevancia disminuye su participación relativa, ya que no sólo no mejora la distribución del ingreso sino que empeora, pero aún con ello este factor es el de mayor importancia para impulsar el desarrollo, (Cuadro 7.11).

A estos dos patrones de desarrollo siguen enfoques diferenciados que dependen de la estructura institucional y particular de cada entidad.

Para Baja California Sur y Chiapas desde 1995, se identifica como factor prioritario la distribución del ingreso, le sigue las horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso y al final la población adulto equivalente, lo que le permite a la primera establecer mejoras contrastantes en el coeficiente de Gini y situarse dentro de las 10 primeras posiciones en el *igdp* y en Chiapas, por su parte, el coeficiente de Gini, se deteriora paulatinamente y se ubica en la última posición en la escala nacional cualesquiera que sea el indicador que se utilice.

Aunque en ambas entidades el orden de los factores para el desarrollo es el mismo, las diferencias que explican la posición que ocupan en la escala del *igdp*, se explica en parte, desde luego por la arbitrariedad inherente a los indicadores usados y también por las diferencias estructurales, como por ejemplo, la PAE y el PINE de Chiapas en 2005, son 8.3 y 2.7 veces mayor a la de Baja California Sur, pero en contraste la inequidad es 1.6 veces superior, la población esta dispersa y es más heterogénea.

Cuadro 7.12 Comparativo de factores componentes del *igdp* 1995

Entidad	Fi1 Población Adulto Eq.	Fi2-1 porción Horas Hombre	Fi3 (1-G) C. GINI Distribución	Veces que cada Entidad Contiene al mínimo de cada factor		
				Fi1/MínF1 Min	Fi2- 1/MínF2-1 Min	Fi3/MínF3 Min
Nacional	1.12723	0.85929	0.5664926	1.10079	0.79181	0.41623
Aguascalientes	1.13560	0.83351	0.631130	1.03162	1.05266	1.51630
Baja California	1.12695	0.85448	0.633700	1.02376	1.07915	1.52248
B California Sur	1.12135	0.86046	0.645290	1.01868	1.08670	1.55032
Campeche	1.13468	0.87822	0.555630	1.03079	1.10913	1.33491
Coahuila	1.12206	0.87321	0.622320	1.01932	1.10280	1.49513
Colima	1.12211	0.86175	0.641820	1.01937	1.08833	1.54198
Chiapas	1.15232	0.85263	0.416230	1.04681	1.07681	1.00000
Chihuahua	1.12553	0.87249	0.603590	1.02247	1.10189	1.45014
Distrito Federal	1.10079	0.82379	0.590870	1.00000	1.04038	1.41958
Durango	1.13393	0.85881	0.560660	1.03010	1.08461	1.34700
Guanajuato	1.13684	0.84363	0.563940	1.03275	1.06544	1.35488
Guerrero	1.14783	0.79181	0.515540	1.04274	1.00000	1.23859
Hidalgo	1.13248	0.87103	0.550730	1.02878	1.10005	1.32314
Jalisco	1.12866	0.88462	0.596330	1.02532	1.11721	1.43269
México	1.12313	0.87167	0.607900	1.02029	1.10085	1.46049
Michoacán	1.13702	0.89292	0.534660	1.03291	1.12769	1.28453
Morelos	1.12415	0.88079	0.623950	1.02122	1.11238	1.49905
Nayarit	1.12917	0.89373	0.600560	1.02578	1.12871	1.44286
Nuevo León	1.10981	0.89101	0.597020	1.00819	1.12528	1.43435
Oaxaca	1.14368	0.83393	0.423640	1.03896	1.05319	1.01780
Puebla	1.13519	0.85012	0.516580	1.03125	1.07363	1.24109
Querétaro	1.13543	0.87516	0.564820	1.03147	1.10526	1.35699
Quintana Roo	1.13605	0.81527	0.564930	1.03203	1.02962	1.35725
San Luis Potosí	1.13869	0.87005	0.526930	1.03443	1.09880	1.26596
Sinaloa	1.12441	0.87102	0.625720	1.02146	1.10004	1.50330
Sonora	1.12090	0.85735	0.624970	1.01826	1.08277	1.50150
Tabasco	1.13286	0.86586	0.518460	1.02913	1.09352	1.24561
Tamaulipas	1.11764	0.83757	0.617940	1.01530	1.05779	1.48461
Tlaxcala	1.13038	0.93560	0.586500	1.02688	1.18159	1.40908
Veracruz	1.12600	0.84670	0.544930	1.02290	1.06931	1.30920
Yucatán	1.12557	0.89918	0.549800	1.02251	1.13560	1.32090
Zacatecas	1.13487	0.88660	0.501570	1.03096	1.11971	1.20503

Fuente: Elaborado con información de la UACH DEMyC

Continuación.... Cuadro 7.12 Comparativo de factores componentes del *igdp* 1995

Entidad	Veces que cada factor escalado su mínimo, es mayor que el ingreso escalado por su mínimo		Producto de los tres Factores	Orden de Factores		
	P. Adulto Eq.	H - Hombre		PAE	H - H	C: G
Aguascalientes	0.68035	0.69423	1.646611	2	1	3
Baja California	0.67243	0.70881	1.682013	3	1	2
Baja California Sur	0.65707	0.70095	1.716197	3	2	1
Campeche	0.77218	0.83086	1.526175	2	1	3
Coahuila	0.68176	0.73759	1.680686	2	1	3
Colima	0.66108	0.70580	1.710693	3	2	1
Chiapas	1.04681	1.07681	1.127210	3	2	1
Chihuahua	0.70509	0.75985	1.633797	2	1	3
Distrito Federal	0.70444	0.73288	1.476903	2	1	3
Durango	0.76474	0.80521	1.504939	2	1	3
Guanajuato	0.76225	0.78637	1.490817	2	1	3
Guerrero	0.84187	0.80737	1.291526	1	2	3
Hidalgo	0.77753	0.83139	1.497410	2	1	3
Jalisco	0.71566	0.77980	1.641154	2	1	3
México	0.69860	0.75375	1.640408	2	1	3
Michoacán	0.80412	0.87790	1.496233	2	1	3
Morelos	0.68125	0.74205	1.702900	3	1	2
Nayarit	0.71093	0.78228	1.670547	2	1	3
Nuevo León	0.70289	0.78452	1.627268	2	1	3
Oaxaca	1.02079	1.03477	1.113705	3	2	1
Puebla	0.83092	0.86507	1.374120	2	1	3
Querétaro	0.76012	0.81449	1.547023	2	1	3
Quintana Roo	0.76038	0.75861	1.442217	1	2	3
San Luis Potosí	0.81711	0.86796	1.438925	2	1	3
Sinaloa	0.67948	0.73175	1.689176	3	1	2
Sonora	0.67816	0.72112	1.655472	2	1	3
Tabasco	0.82621	0.87790	1.401778	2	1	3
Tamaulipas	0.68389	0.71250	1.594439	2	1	3
Tlaxcala	0.72876	0.83856	1.709709	2	1	3
Veracruz	0.78132	0.81677	1.432014	2	1	3
Yucatán	0.77410	0.85971	1.533787	2	1	3
Zacatecas	0.85554	0.92920	1.391057	2	1	3

Fuente: Elaborado con información de la UACH DEMyC

Cuadro 7.13 Comparativo de factores componentes del *igdp* 2000

	Fi1 Población Adulto Eq.	Fi2-1 porción Horas Hombre	Fi3 (1-G) C. GINI Distribución	Veces que cada Entidad Contiene al mínimo de cada factor		
				Fi1/MínF1	Fi2-1/MínF2-1 Min	Fi3/MínF3 Min
Nacional	1.14428	0.92166	0.56156	Min 1.11183	0,85760	0.38952
Aguascalientes	1.13762	0.91016	0.617660	1.02319	1.06128	1.58570
Baja California	1.22099	0.95290	0.637950	1.09817	1.11112	1.63778
B California Sur	1.12367	0.92456	0.625630	1.01065	1.07807	1.60616
Campeche	1.13218	0.91476	0.468890	1.01830	1.06664	1.20376
Coahuila	1.13046	0.91732	0.636280	1.01675	1.06963	1.63350
Colima	1.18294	0.91272	0.594540	1.06395	1.06426	1.52634
Chiapas	1.18200	0.93160	0.389520	1.06311	1.08628	1.00000
Chihuahua	1.15601	0.96360	0.619100	1.03973	1.12360	1.58939
Distrito Federal	1.11183	0.92799	0.580390	1.00000	1.08207	1.49001
Durango	1.14061	0.94592	0.569820	1.02588	1.10298	1.46288
Guanajuato	1.14292	0.90454	0.601770	1.02796	1.05472	1.54490
Guerrero	1.15587	0.92356	0.487000	1.03961	1.07691	1.25026
Hidalgo	1.13272	0.93645	0.515990	1.01878	1.09193	1.32468
Jalisco	1.13478	0.93003	0.624840	1.02064	1.08445	1.60413
México	1.17244	0.89562	0.613700	1.05451	1.04432	1.57553
Michoacán	1.14386	0.95140	0.543240	1.02880	1.10937	1.39464
Morelos	1.16263	0.91773	0.586280	1.04569	1.07011	1.50513
Nayarit	1.12725	0.95912	0.554410	1.01387	1.11837	1.42332
Nuevo León	1.12170	0.91682	0.649100	1.00887	1.06905	1.66641
Oaxaca	1.14055	0.93924	0.405970	1.02583	1.09519	1.04223
Puebla	1.16592	0.91863	0.508730	1.04864	1.07116	1.30604
Querétaro	1.13927	0.92558	0.589850	1.02468	1.07926	1.51430
Quintana Roo	1.14048	0.85760	0.576170	1.02577	1.00000	1.47918
San Luis Potosí	1.14012	0.93994	0.511860	1.02544	1.09601	1.31408
Sinaloa	1.12643	0.92717	0.620540	1.01312	1.08112	1.59309
Sonora	1.12479	0.93246	0.638440	1.01166	1.08728	1.63904
Tabasco	1.13045	0.89830	0.467260	1.01674	1.04745	1.19958
Tamaulipas	1.12621	0.92656	0.605670	1.01293	1.08041	1.55491
Tlaxcala	1.13148	0.92503	0.559980	1.01767	1.07862	1.43762
Veracruz	1.12926	0.90268	0.490440	1.01567	1.05256	1.25909
Yucatán	1.12471	0.91135	0.501990	1.01158	1.06267	1.28874
Zacatecas	1.13629	0.96648	0.526740	1.02200	1.12696	1.35228

Fuente: Elaborado con información de la UACH DEMyC.

Continuación...Cuadro 7.13 Comparativo de factores componentes del *igdp* 2000

	Veces que cada factor escalado su mínimo, es mayor que el ingreso escalado por su mínimo		Producto de los tres factores	Orden de Factores		
	P. Adulto Eq.	H - Hombre		PAE	H -H	C: G
Aguascalientes	0.64526	0.66928	1.721889	3	2	1
Baja California	0.67052	0.67843	1.998427	3	2	1
B California Sur	0.62923	0.67121	1.749981	3	2	1
Campeche	0.84593	0.88609	1.307485	2	1	3
Coahuila	0.62244	0.65481	1.776500	3	2	1
Colima	0.69706	0.69726	1.728316	3	2	1
Chiapas	1.06311	1.08628	1.154829	3	2	1
Chihuahua	0.65417	0.70694	1.856791	3	2	1
Distrito Federal	0.67113	0.72622	1.612306	2	1	3
Durango	0.70127	0.75398	1.655276	2	1	3
Guanajuato	0.66539	0.68271	1.675002	3	1	2
Guerrero	0.83151	0.86135	1.399737	2	1	3
Hidalgo	0.76908	0.82430	1.473631	2	1	3
Jalisco	0.63626	0.67603	1.775496	3	2	1
México	0.66931	0.66284	1.735052	2	3	1
Michoacán	0.73768	0.79545	1.591732	2	1	3
Morelos	0.69475	0.71097	1.684245	2	1	3
Nayarit	0.71233	0.78575	1.613864	2	1	3
Nuevo León	0.60542	0.64153	1.797281	3	2	1
Oaxaca	0.98426	1.05082	1.170929	1	3	2
Puebla	0.80291	0.82016	1.467030	2	1	3
Querétaro	0.67667	0.71271	1.674655	2	1	3
Quintana Roo	0.69347	0.67605	1.517292	1	2	3
San Luis Potosí	0.78035	0.83405	1.476879	2	1	3
Sinaloa	0.63595	0.67863	1.744917	3	2	1
Sonora	0.61722	0.66337	1.802876	3	2	1
Tabasco	0.84758	0.87318	1.277538	2	1	3
Tamaulipas	0.65144	0.69483	1.701665	3	2	1
Tlaxcala	0.70789	0.75028	1.578047	2	1	3
Veracruz	0.80667	0.83597	1.346034	2	1	3
Yucatán	0.78494	0.82458	1.385358	2	1	3
Zacatecas	0.75576	0.83338	1.557488	2	1	3

Fuente: Elaborado con información de la UACH DEMyC.

Cuadro 7.14 Comparativo de los factores componentes del *igdp* 2005

Entidad	Fi1 Población Adulto Eq.	Fi2-1 porción Horas Hombre	Fi3 (1-G) C. GINI	Veces que cada Entidad Contiene al mínimo de cada factor		
				Fi1/MínF1	Fi2- 1/MínF2-1 Min	Fi3/MínF3 Min
Nacional	1.14204	0.92230	0.55987	Min 1.11911	0,85424	0.37870
Aguascalientes	1.13663	0.86942	0.620820	1.01566	1.01777	1.63935
Baja California	1.19490	0.86129	0.643230	1.06773	1.00825	1.69852
B. California Sur	1.15977	0.89135	0.628050	1.03634	1.04344	1.65844
Campeche	1.12145	0.91718	0.444840	1.00209	1.07368	1.17465
Coahuila	1.12863	0.92935	0.644440	1.00851	1.08793	1.70172
Colima	1.14294	0.95697	0.572780	1.02130	1.12025	1.51249
Chiapas	1.16128	0.96038	0.378700	1.03768	1.12425	1.00000
Chihuahua	1.16860	0.92906	0.624080	1.04423	1.08759	1.64795
Distrito Federal	1.12217	0.89989	0.583710	1.00274	1.05344	1.54135
Durango	1.13427	0.93531	0.572640	1.01355	1.09490	1.51212
Guanajuato	1.13344	0.91875	0.608410	1.01281	1.07551	1.60658
Guerrero	1.14547	0.91566	0.475780	1.02356	1.07189	1.25635
Hidalgo	1.12764	0.99647	0.503870	1.00763	1.16650	1.33053
Jalisco	1.14733	0.96242	0.631430	1.02522	1.12663	1.66736
México	1.15916	0.85424	0.613550	1.03579	1.00000	1.62015
Michoacán	1.13666	1.01082	0.534800	1.01569	1.18330	1.41220
Morelos	1.15403	0.89687	0.566080	1.03120	1.04990	1.49480
Nayarit	1.13002	0.98849	0.535220	1.00975	1.15715	1.41331
Nuevo León	1.12522	0.92261	0.662540	1.00546	1.08003	1.74951
Oaxaca	1.13497	0.94469	0.393400	1.01418	1.10588	1.03882
Puebla	1.14423	0.95886	0.500300	1.02245	1.12246	1.32110
Querétaro	1.14450	0.92692	0.596910	1.02269	1.08508	1.57621
Quintana Roo	1.26165	0.91334	0.575560	1.12737	1.06918	1.51983
S. Luis Potosí	1.13012	0.96961	0.510530	1.00985	1.13505	1.34811
Sinaloa	1.14346	1.00881	0.616290	1.02176	1.18094	1.62738
Sonora	1.13778	0.91317	0.643610	1.01669	1.06899	1.69952
Tabasco	1.12493	0.88100	0.450650	1.00520	1.03132	1.18999
Tamaulipas	1.13948	0.93386	0.605010	1.01821	1.09320	1.59760
Tlaxcala	1.12860	0.98498	0.549960	1.00848	1.15305	1.45223
Veracruz	1.11911	0.89105	0.468020	1.00000	1.04308	1.23586
Yucatán	1.12579	0.98167	0.483620	1.00598	1.14917	1.27705
Zacatecas	1.12765	0.97262	0.528970	1.00763	1.13858	1.39680

Fuente: Elaborado con información del DEMyC, UACH.

Continuación...Cuadro 7.14 Comparativo de los factores componentes del *igdp* 2005

	Veces que cada factor escalado su mínimo, es mayor que el ingreso escalado por su mínimo		Producto de los tres factores	Orden de Factores		
	P. Adulto Eq.	H - Hombre		PAE	H -H	C: G
Aguascalientes	0.61955	0.62084	1.694602	3	2	1
Baja California	0.62862	0.59360	1.828515	2	3	1
B. California Sur	0.62489	0.62917	1.793356	3	2	1
Campeche	0.85310	0.91404	1.263834	2	1	3
Coahuila	0.59264	0.63931	1.867106	3	2	1
Colima	0.67524	0.74067	1.730454	3	1	2
Chiapas	1.03768	1.12425	1.166613	3	2	1
Chihuahua	0.63365	0.65996	1.871573	3	2	1
Distrito Federal	0.65056	0.68345	1.628168	2	1	3
Durango	0.67029	0.72408	1.678057	3	1	2
Guanajuato	0.63042	0.66944	1.750025	3	2	1
Guerrero	0.81471	0.85318	1.378406	2	1	3
Hidalgo	0.75732	0.87672	1.563895	2	1	3
Jalisco	0.61488	0.67570	1.925880	3	2	1
México	0.63932	0.61723	1.678137	2	3	1
Michoacán	0.71923	0.83791	1.697269	2	1	3
Morelos	0.68986	0.70237	1.618357	2	1	3
Nayarit	0.71446	0.81875	1.651363	2	1	3
Nuevo León	0.57471	0.61733	1.899852	3	2	1
Oaxaca	0.97628	1.06456	1.165100	1	3	2
Puebla	0.77394	0.84964	1.516175	2	1	3
Querétaro	0.64883	0.68841	1.749118	2	3	1
Quintana Roo	0.74177	0.70349	1.831947	2	3	1
San Luis Potosí	0.74908	0.84196	1.545244	2	1	3
Sinaloa	0.62786	0.72567	1.963667	3	2	1
Sonora	0.59822	0.62899	1.847082	3	2	1
Tabasco	0.84471	0.86666	1.233647	2	1	3
Tamaulipas	0.63734	0.68428	1.778288	3	2	1
Tlaxcala	0.69443	0.79398	1.688691	2	1	3
Veracruz	0.80915	0.84402	1.289106	2	1	3
Yucatán	0.78773	0.89986	1.476321	2	1	3
Zacatecas	0.72138	0.81513	1.602512	2	1	3

Fuente: Elaborado con información de la UACH DEMyC.

Además, hay diferencias en accidentes geográficos, y desde luego culturales y otros factores intrínsecos.

En cuanto a Baja California, el factor más relevante para 1995 fue las horas-hombre necesarias para la generación del ingreso, en 2000 es desplazado al segundo sitio y para 2005, es el tercero. De esta secuencia deviene que el factor distribución del ingreso se ubique en el primer sitio y le siga la PAE. Así pues, hay una mejoría modesta en el coeficiente de distribución del ingreso, lo que le permite ubicarse en los primeros lugares en el *igdp* y el factor población adulto equivalente adquiere notable importancia, que deviene de su ubicación geográfica y estructura económica, como entidad receptora, expulsora y de trasiego de migrantes.

El impulso al desarrollo de Colima, durante 1995 y 2000, depende esencialmente de la distribución del ingreso, le siguen el factor horas hombre y en tercer sitio la PAE. Para 2005, las horas hombre se convierten en el factor relevante y la distribución del ingreso pasa a un segundo plano. En términos del *igdp*, Colima se ubica en el estrato intermedio.

Durango se caracteriza por haber combinando indistintamente los tres factores en cada periodo de análisis, sin embargo, se destaca que a partir de 2005, tiene mayor relevancia la distribución del ingreso, sigue la productividad y al final la PAE. Se ubica en el estrato intermedio del *igdp*.

Guanajuato por su parte, depende en forma secuencial de la importancia de la distribución del ingreso, ya que pasó del tercer sitio en 1995, al segundo en el 2000 y al primer lugar en 2005.

Para el estado de Guerrero, el factor relevante del impulso al desarrollo en 1995 es la PAE, y a partir de 2000, depende de las horas-hombre dedicadas en la generación. La distribución del ingreso a pesar de que es tan inequitativa es menos relevante que el retener a la población para impulsar el desarrollo. Desde luego, en este proceso hay un efecto de cadena ya que es factible que mejorando la distribución del ingreso aumenten las expectativas de bienestar material contrarrestándose los flujos migratorios.

En el Estado de México, en 1995, el factor relevante es la productividad, esto es, las horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso. Para 2000 y 2005 tiene mayor importancia la distribución del ingreso. La PAE juega un papel relevante, es receptora y expulsora de migrantes y de trasiego de emigrantes.

Para Morelos en los tres períodos en estudio las horas-hombre es el factor más relevante y a partir de 2000, la distribución del ingreso se desplaza del segundo al tercer sitio. Así pues, en los años recientes para esta entidad las horas-hombre y la PAE, han sido los factores relevantes de desarrollo.

En Oaxaca, el factor de mayor impulso en 1995 fue la distribución del ingreso. A partir de 2000, éste es desplazado a un segundo sitio y ahora la PAE, es el factor relevante y las horas-hombre ocupan el segundo lugar. La importancia que representa la población

adulto equivalente, denota el carácter de expulsor de fuerza de trabajo, que se ha acentuado en los años recientes. Ocupa el lugar 31 en la escala del *igdp* a nivel nacional y si bien es de gran relevancia la distribución del ingreso en su desarrollo, que por lo demás se ha deteriorado de manera secuencial durante el periodo en estudio, alcanza tal magnitud que su impacto queda opacado por la importancia de las otras variables.

Para Querétaro, las horas-hombre destinadas a la generación del ingreso es el factor relevante en 1995 y 2000. Sin embargo, para 2005, este es desplazado al segundo sitio y la dimensión relevante ahora es la distribución del ingreso. La PAE, siempre ha ocupado el segundo sitio por lo menos en los años en estudio. Ocupa la posición diez, en la escala del *igdp* y ha tenido una mejora en la distribución del ingreso.

Quintana Roo, ha dependido en 1995 y 2000 de manera preponderante del factor PAE, seguido de las horas-hombre y en tercer lugar se ubicaba la distribución del ingreso. Sin embargo, para 2005, aquel factor pierde relevancia en su dinámica interna y cede su lugar a la distribución del ingreso, pasando a ocupar el segundo sitio, lo que a su vez, desplaza a la tercera posición el factor horas-hombre por semana dedicados a la generación del ingreso.

Para Sinaloa, el factor determinante en 1995 es las horas-hombre requeridas para la generación del ingreso, seguido de la PAE, como entidad receptora aunque estacionalmente de fuerza de trabajo migratoria, y la distribución del ingreso ocupa el tercer sitio. A partir del 2000 y prolongándose hasta 2005, la distribución del ingreso pasa al primer sitio, las horas hombre al segundo y la PEA, queda en la tercera posición.

De lo visto hasta aquí, es claro que 13 entidades-las doce integrantes del primer bloque y Colima, basaron el impulso al desarrollo en las horas-hombre dedicadas a la generación del ingreso, seguida de la PAE y después en la distribución del ingreso.

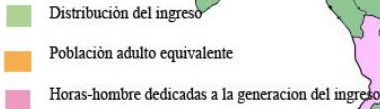
En otras trece entidades, la distribución del ingreso fue el factor de impulso relevante para el desarrollo - las integrantes del segundo bloque de siete que en el periodo en estudio no cambio el patrón u orden de prioridad de los factores, más Baja California Sur y Chiapas, cuyo patrón de desarrollo siempre quedó establecido siguiendo el orden Gini/h-h/PAE, y Durango, Guanajuato, Querétaro y Sinaloa que en el trayecto el factor distribución del ingreso fue adquiriendo mayor importancia para su desarrollo.

En las restantes seis entidades el orden de los factores tiene un impacto diferenciado aunque el factor población adulto equivalente tiene mayor relevancia, en Baja California, Guerrero, Estado de México, Morelos y Oaxaca.

También es claro que no se puede establecer como factor determinante a uno sólo, sino que de su combinación podrían encontrarse equilibrios que potencien el desarrollo. Sin duda la mejoría en la distribución del ingreso en Oaxaca y guerrero, por citar un ejemplo, retendría a la población nativa fortaleciendo la economía local.

En la figura 7.4, se destaca el orden de importancia de los factores del conjunto de oportunidades estudiado por entidad federativa, configurándose un cierto patrón de desarrollo local.

Fuente: Cuadros 7.8, 7.9 y 7.10.



7.4. Grado de desarrollo potencial y desarrollo humano.

Los resultados del grado de desarrollo potencia y su transformación en índice *igdp*, esto es, la corrección del Pib per cápita, por los factores PAE, horas hombre dedicadas a la generación del ingreso y el coeficiente de distribución del ingreso de Gini, indican que en 2005, las entidades con mejor desarrollo son el Distrito Federal, Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, Quintana Roo, Baja California, Sonora y Baja California Sur,

Cuadros 7.8 y 7.15. Todas estas entidades también tienen los mejores resultados en la evaluación del $PINE_{PC}$, a la que se agregaría el estado de Aguascalientes, Cuadro 7.7.

Los resultados para los años 1995 y 2000, se contienen en los Cuadros 7.9 y 7.10 respectivamente.

Al compararse el *idh* con el *igdp* en 2005, se observa según el Cuadro 7.15, que cinco entidades no cambian en el orden en que se agrupan según el nivel alcanzado en el indicador de que se trate, tales son Distrito Federal y Nuevo León, por lo hace a los primeros lugares, San Luis Potosí, Yucatán y Tlaxcala que ocupan las posiciones 19, 20 y 24 respectivamente y Oaxaca y Chiapas, que ocupan las últimas posiciones en los dos indicadores, en ese orden.

En catorce estados se presentan variaciones que modifican favorablemente su posición en la escala, tales son los casos de: Baja California y Puebla que ganan seis posiciones (+6), Chihuahua (+5), Michoacán (+4), ganando tres posiciones están Guanajuato, Jalisco, y Querétaro, con dos posiciones se encuentra Sonora, y Baja California Sur, Guerrero, Morelos, Quintana Roo, Sinaloa y Veracruz, con una. (Cuadro 7.15).

En las restantes once entidades la variación es desfavorable ya que se ajustan perdiendo posiciones, tal es el caso, de Campeche (-11), Aguascalientes (-5), Zacatecas (-4), Estado de México y Tabasco (-3), Coahuila, Durango, Hidalgo, Nayarit, y Tamaulipas, con menos dos y por último Colima, con (-1).

Figura 7.5. Grado de desarrollo potencial o Pib ajustado 2005.

Fuente: Cuadro 7.8



Al aplicar los rangos de clasificación utilizados por el PNUD a nivel mundial, puede decirse que en el año 2005, según el *igdp*, solamente el Distrito Federal, forma parte del grupo de desarrollo humano alto, con un *igdp* ajustado superior a 0.800, en 27 estados, se alcanza el nivel medio, porque cuentan con un *igdp* superior a (0.500) y Chiapas (0.43543), Oaxaca (0.43659), Tabasco (0.49863) y Guerrero (0.49898) se ubica en la categoría de *igdp* baja. (Cuadro 7.8 y figura 7.5)

Respecto a la evolución del *igdp*, se destaca que durante el periodo en estudio ocho entidades mostraron resultados contrastantes o negativos, Cuadro 7.16.

En Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Colima, Chihuahua, Estado de México, Puebla, Querétaro y Sonora, el *igdp* decreció entre 2000 y 2005.

En el caso de Campeche, el *igdp* decreció entre 1995 y 2000, aunque tuvo un aumento ligero en 2005, su TCMA fue negativa.

7.5. Integración del índice de desarrollo sustentable (*idhs*) ajustando en el *idh* la dimensión Pib per cápita conforme a los resultados del *igdp*.

En el cuadro 17.7 se presentan los resultados del *idhs* que devienen del ajuste realizado al *idh* en 1995, 2000 y 2005, sustituyendo el componente ingreso o Pib per cápita, por el índice grado de desarrollo potencial (*igdp*), que como hemos señalado se estimó a partir de los informes respecto al *idh* formulados por el DEMyC de la UACH, la propuesta metodológica formulada por Boltvinik al proponer el índice de progreso social y la integración de los CTADA.

Es decir, el Pib per cápita que es una de las dimensiones que integran el *idh*, se sustituye por el Pib ajustado por las cuentas ambientales del PINE y las dimensiones PAE, H-H por semana que representa el tiempo de trabajo realizado para la generación del ingreso, y el coeficiente de Gini de distribución del ingreso y, obtenemos un índice de desarrollo humano ajustado sustentablemente para las diferentes entidades Federativas, que hemos denominado índice de desarrollo humano sustentable (*idhs*), (Cuadro 7.17).

Para la interpretación de este índice se sigue la metodología del PNUD y debe destacarse que en la variación que en su caso muestran las entidades federativas con respecto al *idh*, pueden valorarse los resultados obtenidos con la aplicación del escalar realizada en el apartado 7.3.

De acuerdo a lo anterior, al comparar los resultados del *idhs*, con el *idh* estimado, se observa como era de esperarse que el total de las 32 entidades federativas se ajusten a la baja debido a la incorporación de los CTADA.

El segundo elemento estriba en la identificación de las entidades federativas cuyo impacto en el ajuste entre 1995-2005, fue más severo. Tales son: Chiapas, Oaxaca, Campeche, Tabasco, Guerrero, Veracruz, Puebla, Hidalgo, Yucatán, San Luis Potosí; Zacatecas y Michoacán

Tercero, al comparar las posiciones que cada entidad federativa ocupa, según las cifras estimadas del *idh* por el DEMyC de la UACH, con respecto al *idhs*, se observa que nueve entidades federativas en los dos indicadores conservan la misma posición.

Las primeras cinco de la escala en los dos indicadores, esto es, Distrito Federal, que tiene un *idhs* de (0.8321), Nuevo León (0.8288), Coahuila (0.8077), Quintana Roo (0.8067) y Aguascalientes (0.7964).

En contraste las cuatro últimas de la escala, Veracruz (0.7051), Guerrero (0.6954), Oaxaca (0.6623) y Chiapas (0.6534), independientemente de cualquier indicador utilizado su posición en la escala no se modifica.

En quince estados se presentan variaciones que modifican favorablemente su posición en la escala, tales son los casos de: Querétaro y Sinaloa que ganan tres posiciones (+3), Baja California, Guanajuato y Michoacán con (+2) y Baja California Sur, Chihuahua, Jalisco, Estado de México, Morelos, Puebla, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala y Zacatecas en una posición. (Cuadro 7.18).

En las restantes ocho entidades la variación es desfavorable ya que se ajustan perdiendo posiciones, tal es el caso, de Campeche (-12), Colima, Tabasco y Yucatán (-2), y Durango, Hidalgo, Nayarit y San Luis Potosí, con una posición.

Cuarto, sí se adoptan los rangos de clasificación utilizados por el PNUD a nivel mundial, puede decirse que en el año 2005, según el índice de desarrollo humano sustentable desarrollado, solamente cuatro (4) entidades de la República forman el grupo de desarrollo humano alto, con un *idhs* ajustado equivalente o superior a 0.800; Distrito Federal, Nuevo León, Coahuila y Quintana Roo y los restantes 28 estados, se asimilan al nivel medio, porque cuentan con un *idhs* superior a (0.500) y ninguno de los estados se ubica en la categoría de *idhs* bajo. (Cuadro 7.17 y figura 7.6).

Cuadro 7.15 Comparativo <i>idh</i> con <i>igdp</i> 2005.					
	<i>Idh</i>	<i>Igdp</i>	Ordenación		Dif
Nacional	0.79898	0.64796	<i>Idh</i>	<i>Igdp</i>	
Aguascalientes	0.82696	0.68953	5	10	-5
Baja California	0.81067	0.71227	12	6	6
Baja California Sur	0.82169	0.70261	8	7	1
Campeche	0.82683	0.62660	6	17	-11
Coahuila	0.83419	0.73042	3	5	-2
Colima	0.80984	0.64163	13	14	-1
Chiapas	0.71191	0.42730	32	32	0
Chihuahua	0.81671	0.73302	9	4	5
Distrito Federal	0.86303	0.81409	1	1	0
Durango	0.81072	0.64402	11	13	-2
Guanajuato	0.78342	0.61444	21	18	3
Guerrero	0.74384	0.50775	30	30	1
Hidalgo	0.76889	0.53894	25	27	-2
Jalisco	0.8039	0.66022	15	12	3
México	0.79189	0.58578	18	21	-3
Michoacán	0.76505	0.55601	27	23	4
Morelos	0.80073	0.63234	17	16	1
Nayarit	0.77646	0.55295	23	25	-2
Nuevo León	0.85345	0.78008	2	2	0
Oaxaca	0.71968	0.44584	31	31	0
Puebla	0.75652	0.56694	28	22	6
Querétaro	0.80841	0.68552	14	11	3
Quintana Roo	0.83139	0.75044	4	3	1
San Luis Potosí	0.78936	0.59582	19	19	0
Sinaloa	0.80383	0.63893	16	15	1
Sonora	0.81515	0.69244	10	8	2
Tabasco	0.76816	0.51375	26	29	-3
Tamaulipas	0.82298	0.69122	7	9	-2
Tlaxcala	0.77466	0.55306	24	24	0
Veracruz	0.7558	0.51627	29	28	1
Yucatán	0.78352	0.59349	20	20	0
Zacatecas	0.78176	0.54896	22	26	-4

Fuente: Elaborado con base en INEGI, registros administrativos y DEMyC, UACH.

Cuadro 7.16 Evolución del <i>igdp</i>				
	1995	2000	2005	TCMA
Nacional	0.59140	0.64174	0.64796	0.8
Aguascalientes	0.63422	0.70165	0.68953	0.8
Baja California	0.66895	0.74669	0.71227	0.6
Baja California Sur	0.66777	0.70315	0.70261	0.5
Campeche	0.66428	0.61554	0.62660	-0.5
Coahuila	0.66859	0.71210	0.73042	0.8
Colima	0.59303	0.64195	0.64163	0.7
Chiapas	0.38727	0.41396	0.42730	0.9
Chihuahua	0.66090	0.73972	0.73302	0.9
Distrito Federal	0.74721	0.81134	0.81409	0.8
Durango	0.55055	0.61289	0.64402	1.4
Guanajuato	0.52291	0.59251	0.61444	1.5
Guerrero	0.45379	0.50609	0.50775	1.0
Hidalgo	0.48353	0.52334	0.53894	1.0
Jalisco	0.58007	0.64943	0.66022	1.2
México	0.56545	0.59846	0.58578	0.3
Michoacán	0.48619	0.53565	0.55601	1.2
Morelos	0.58475	0.62610	0.63234	0.7
Nayarit	0.51247	0.54412	0.55295	0.7
Nuevo León	0.69562	0.76331	0.78008	1.0
Oaxaca	0.39242	0.42764	0.44584	1.2
Puebla	0.49641	0.56991	0.56694	1.2
Querétaro	0.62825	0.68753	0.68552	0.8
Quintana Roo	0.67266	0.71701	0.75044	1.0
San Luis Potosí	0.53105	0.57265	0.59582	1.1
Sinaloa	0.56492	0.60749	0.63893	1.1
Sonora	0.65367	0.69312	0.69244	0.5
Tabasco	0.48686	0.50252	0.51375	0.5
Tamaulipas	0.61796	0.67222	0.69122	1.0
Tlaxcala	0.49677	0.52822	0.55306	1.0
Veracruz	0.49934	0.50467	0.51627	0.3
Yucatán	0.52936	0.58044	0.59349	1.0
Zacatecas	0.48420	0.52452	0.54896	1.1

Fuente: Elaborado con base en INEGI, registros administrativos y DEMyC, UACH.

Cuadro 7.17 Comparativo <i>idhs</i> con <i>idh</i>									
	2005			2000			1995		
	<i>Idh</i>	<i>idhs</i>	<i>Dif %</i>	<i>idh</i>	<i>idhs</i>	<i>Dif %</i>	<i>idh</i>	<i>idhs</i>	<i>Dif %</i>
Nacional	0.7990	0.7646	4.3	0.7925	0.7557	4.6	0.7702	0.7299	5.2
Aguascalientes	0.8270	0.7964	3.7	0.8236	0.7931	3.7	0.7992	0.7648	4.3
Baja California	0.8107	0.7846	3.2	0.8061	0.7847	2.7	0.7926	0.7603	4.1
B. California Sur	0.8217	0.7939	3.4	0.8220	0.7934	3.5	0.8075	0.7778	3.7
Campeche	0.8268	0.7548	8.7	0.8174	0.7429	9.1	0.7995	0.7471	6.6
Coahuila	0.8342	0.8077	3.2	0.8261	0.7971	3.5	0.8063	0.7731	4.1
Colima	0.8098	0.7752	4.3	0.8014	0.7656	4.5	0.7821	0.7439	4.9
Chiapas	0.7119	0.6534	8.2	0.6995	0.6370	8.9	0.6770	0.6130	9.4
Chihuahua	0.8167	0.7931	2.9	0.8158	0.7904	3.1	0.7920	0.7579	4.3
Distrito Federal	0.8630	0.8321	3.6	0.8626	0.8302	3.8	0.8416	0.8033	4.6
Durango	0.8107	0.7795	3.8	0.8013	0.7667	4.3	0.7837	0.7403	5.5
Guanajuato	0.7834	0.7527	3.9	0.7658	0.7311	4.5	0.7444	0.7016	5.8
Guerrero	0.7438	0.6954	6.5	0.7343	0.6861	6.6	0.7151	0.6617	7.5
Hidalgo	0.7689	0.7292	5.2	0.7602	0.7154	5.9	0.7312	0.6860	6.2
Jalisco	0.8039	0.7759	3.5	0.8021	0.7682	4.2	0.7780	0.7369	5.3
México	0.7919	0.7574	4.4	0.7890	0.7536	4.5	0.7649	0.7297	4.6
Michoacán	0.7650	0.7313	4.4	0.7550	0.7166	5.1	0.7305	0.6881	5.8
Morelos	0.8007	0.7678	4.1	0.7926	0.7605	4.1	0.7722	0.7387	4.3
Nayarit	0.7765	0.7407	4.6	0.7763	0.7391	4.8	0.7595	0.7241	4.7
Nuevo León	0.8535	0.8288	2.9	0.8507	0.8216	3.4	0.8310	0.7956	4.3
Oaxaca	0.7197	0.6623	8	0.7063	0.6464	8.5	0.6869	0.6241	9.1
Puebla	0.7565	0.7171	5.2	0.7453	0.7027	5.7	0.7158	0.6673	6.8
Querétaro	0.8084	0.7806	3.4	0.8010	0.7692	4	0.7724	0.7356	4.8
Quintana Roo	0.8314	0.8067	3	0.8320	0.7955	4.4	0.8150	0.7758	4.8
San Luis Potosí	0.7894	0.7509	4.9	0.7768	0.7345	5.4	0.7516	0.7074	5.9
Sinaloa	0.8038	0.7795	3	0.7932	0.7613	4	0.7811	0.7460	4.5
Sonora	0.8152	0.7878	3.4	0.8105	0.7818	3.5	0.7913	0.7584	4.2
Tabasco	0.7682	0.7128	7.2	0.7635	0.7065	7.5	0.7454	0.6925	7.1
Tamaulipas	0.8230	0.7948	3.4	0.8149	0.7831	3.9	0.7942	0.7585	4.5
Tlaxcala	0.7747	0.7410	4.3	0.7669	0.7267	5.2	0.7429	0.7073	4.8
Veracruz	0.7558	0.7051	6.7	0.7456	0.6953	6.8	0.7300	0.6834	6.4
Yucatán	0.7835	0.7429	5.2	0.7781	0.7321	5.9	0.7482	0.7050	5.8
Zacatecas	0.7818	0.7452	4.7	0.7731	0.7337	5.1	0.7571	0.7115	6

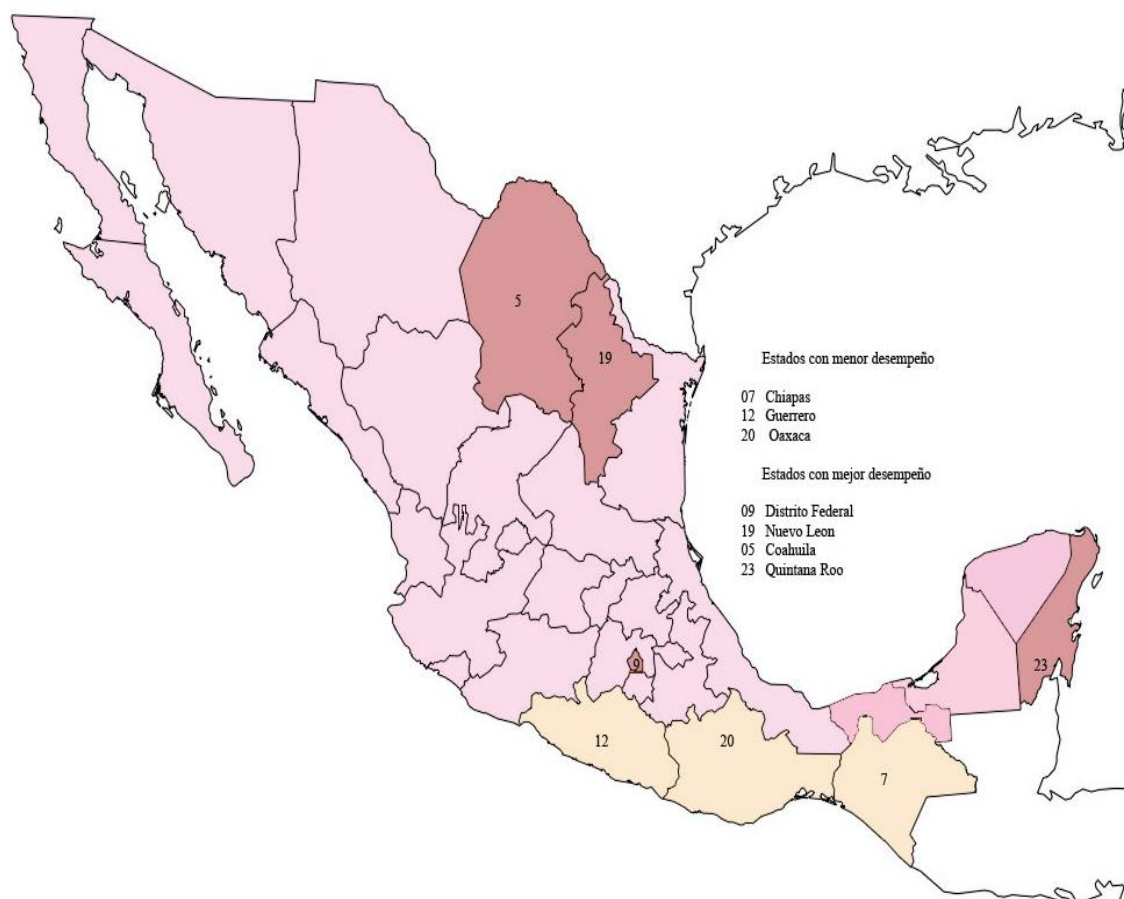
Fuente: Elaboración con base en INEGI y DEMyC, UACH.

Cuadro 7.18 Comparativo <i>idhs</i> con <i>idh</i> 2005					
	<i>idh</i>	<i>idhs</i>	Ordenación		
Nacional	0.7990	0.7646	<i>idh</i>	<i>idhs</i>	Dif
Aguascalientes	0.8270	0.7964	5	5	0
Baja California	0.8107	0.7846	12	10	2
B. California Sur	0.8217	0.7939	8	7	1
Campeche	0.8268	0.7548	6	18	-12
Coahuila	0.8342	0.8077	3	3	0
Colima	0.8098	0.7752	13	15	-2
Chiapas	0.7119	0.6534	32	32	0
Chihuahua	0.8167	0.7931	9	8	1
Distrito Federal	0.8630	0.8321	1	1	0
Durango	0.8107	0.7795	11	12	-1
Guanajuato	0.7834	0.7527	21	19	2
Guerrero	0.7438	0.6954	30	30	0
Hidalgo	0.7689	0.7292	25	26	-1
Jalisco	0.8039	0.7759	15	14	1
México	0.7919	0.7574	18	17	1
Michoacán	0.7650	0.7313	27	25	2
Morelos	0.8007	0.7678	17	16	1
Nayarit	0.7765	0.7407	23	24	-1
Nuevo León	0.8535	0.8288	2	2	0
Oaxaca	0.7197	0.6623	31	31	0
Puebla	0.7565	0.7171	28	27	1
Querétaro	0.8084	0.7806	14	11	3
Quintana Roo	0.8314	0.8067	4	4	0
San Luis Potosí	0.7894	0.7509	19	20	-1
Sinaloa	0.8038	0.7795	16	13	3
Sonora	0.8152	0.7878	10	9	1
Tabasco	0.7682	0.7128	26	28	-2
Tamaulipas	0.8230	0.7948	7	6	1
Tlaxcala	0.7747	0.7410	24	23	1
Veracruz	0.7558	0.7051	29	29	0
Yucatán	0.7835	0.7429	20	22	-2
Zacatecas	0.7818	0.7452	22	21	1

Fuente: Elaboración con base en INEGI y DEMyC, UACH.

Figura 7.6. Desempeño de las entidades federativas en el *idhs*

Fuente: Cuadro 7.15



7.6 Conclusiones del capitulo.

El primer hallazgo, al confrontar la evolución del desarrollo de las entidades federativas de México y el país, es la asimetría en la evolución de los componentes del *idhs* y los indicadores que se derivan de éste. Da la impresión de ser su rasgo distintivo. En algunos casos, la evolución del componente económico es más acelerada que la del

social. En otros, es a la inversa. Sin embargo, en todos ellos se mantienen brechas sociales, regionales, de gestión de los recursos y en muchos casos no sólo se mantienen, sino que se incrementan de una manera desproporcionada y compleja. Es notorio como todos los indicadores promedio nacionales de bienestar aumentan más en los estados del norte y el centro que en los del sur separándolos del conjunto.

Estos desfases también muestran que la trayectoria del desarrollo, es esencialmente pero no exclusivamente un problema de orden redistributivo y de crecimiento económico, y ponen de manifiesto las dificultades para lograr una sinergia entre el desarrollo económico, distribución del ingreso, inclusión social, gestión y territorio.

Evidentemente, en el centro de este desbalance se sitúan los agentes y las instituciones, y de manera destacada el Estado, no sólo en su papel de regulación de la economía o en la integración nacional, sino en la labor de reordenamiento y conducción del desarrollo sustentable.

El segundo hallazgo, vulnera la formalidad analítica que se desprende de la construcción teórica del índice de desarrollo humano *idh* y los correlatos de perfeccionamiento como nuestra propuesta de *idhs*, que enfatiza el rol asignado a la faceta de la cadena de desarrollo, que establece que sin suficiente salud y educación, es menos fácil acceder a los bienes materiales que coadyuvan al progreso individual y colectivo, y sucesivamente con los medios para potenciar éstos, a nuevas posibilidades de mejora en niveles mayores de bienestar y progreso, sobre los demás eslabones, porque en todo el país y en particular en los estados más pobres como Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Veracruz, más

claramente, se advierte que no es suficiente con acrecentar las capacidades humanas a través de los programas sociales, sin impulsar al parejo las múltiples dimensiones de la cadena, contrarrestando en forma conjunta los efectos dañinos al desarrollo.

Los exigüos logros en capacidades humanas, sociales básicas, género y una mejoría en la efectividad en el empleo de los recursos públicos, son equilibrios provisionales que no se corresponden con el casi nulo crecimiento per cápita del ingreso, el deterioro ambiental y la manifiesta inequidad con que se distribuyen los logros del desarrollo entre segmentos de la población y entornos territoriales. Sí con crecimiento sostenido, amortiguar la inequidad sigue una tendencia lenta, sin crecimiento las dificultades son mayores.

Como corolario de lo anterior, el tercer hallazgo, puntualiza los logros alcanzados en cada faceta de la cadena de desarrollo o conjunto de oportunidades aproximado con los índices e indicadores utilizados como partes de una misma estructura explicativa, que primero se propuso como generalidad examinar en conjunto los componentes que perfeccionan el Pib per cápita, en términos de la dimensión hombre-naturaleza, es decir, su ajuste por la tasa de agotamiento de recursos y de la degradación del medio ambiente, en seguida por la dimensión hombre-hombre y después la integración de ambas dimensiones en los componente PAE, el tiempo de trabajo dedicado a la generación del ingreso y la distribución del ingreso.

De este modo, con la inclusión de los CTADA, se incorpora uno de los elementos ineludibles para su potenciación; el manejo sostenible y sustentable. En seguida, se

identifica dos componentes prioritarios del desarrollo la población adulto equivalente y el tiempo de trabajo u horas hombre necesarias para la generación del ingreso, del que se derivan nuevas modalidades de trabajo y luego que tan equitativamente está distribuido el ingreso entre segmentos y entornos territoriales.

La primera faceta del conjunto ó examen del *idhs*, sitúa al desarrollo de México y sus entidades federativas, en el nivel medio, con un *idhs* de (0.7646) resultado que al confrontarlo con el análisis de los factores que lo integran y demás unidades de la cadena, sugiere que esta apreciación es controvertible y que éste, puede ser hasta un 16% Mayor, si por ejemplo, se utiliza como análisis de sensibilidad el mejor índice de distribución del ingreso alcanzado por cada entidad federativa entre 1995-2005.

El comportamiento territorial del *idhs*, indica que la desigualdad entre las entidades más y menos desarrolladas se ensancha, por ejemplo la TCMA de los estados más desarrollados como el Distrito Federal, Nuevo León, Coahuila, Quintana Roo, Aguascalientes, Tamaulipas, supera ampliamente a la observada en Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Veracruz, Tabasco, Puebla e Hidalgo.

Este hecho implica que deben multiplicarse los esfuerzos y da cuenta del patrón de desarrollo económico seguido y constriñe los cambios por ocurrir en la distribución social y territorial de las actividades productivas, que dependen de la naturaleza propia de las economías de aglomeración, por decisiones de inversión en infraestructura, la participación de instituciones y agentes y los elementos geográficos y medio ambientales.

Queda claro que las estrategias sectoriales convencionales para dinamizar el desarrollo ya son inapropiadas para generar empleo y retener a la población, en entornos territoriales desiertos, sin inversión y ni población, aunque puedan lograr alcanzar un cierto estándar de desarrollo humano.

Se esta gestando una nueva recomposición de ramas y sectores productivos, influida por la dinámica nacional interna y por factores exógenos, lo que por ejemplo, ha moldeado de forma distinta a las regiones agrícolas debido a las políticas sectoriales discriminatorias y a las nuevas modalidades de regulación económica.

La dimensión hombre naturaleza, indica que el producto interno neto ecológico per cápita ha venido aumentando a nivel nacional y en todas las entidades federativas, aunque según las cifras oficiales los CTADA se han mantenido en el rango del 10 % del Pib.

Por su parte, la PAE y las horas-hombre requeridas para la generación del ingreso, reflejan desajustes en la estructura productiva y laboral que afectan notablemente a las entidades federativas más débiles, y en aquellos que presentan mejores condiciones de desarrollo emergen nuevas modalidades de trabajo, que conducen a otra calase problemática, lo que apremia a modificar el orden de prioridades en la atención de estas distorsiones, entre agente, segmentos poblacionales, entornos regionales y entidades federativas, para coadyuvar a establecer una trayectoria de desarrollo viable.

Conjuntadas las dos primeras facetas (PAE y H-H), se sigue como condición indispensable para el desarrollo sustentable y la ampliación de oportunidades de desarrollo y reordenamiento social, la distribución del ingreso. Este principio no se asume cabalmente en México. La inequidad en el ingreso es significativa y ha venido aumentando, lo que se refleja en empleo, ingreso, alfabetización y en esperanza de vida.

En general, el desarrollo de México, muestra continuidades y retrocesos agudizados por las implicaciones geográficas, políticas y culturales. Contrastes en oportunidades de género, distribución del ingreso, ampliación de capacidades en educación y salud, en la generación de alternativas productivas, formación de patrimonio y obtención de protección social.

El proceso, se atempera parcialmente con la intervención gubernamental y en los años recientes con apoyo en las remesas, que constituyen una fuente cada vez mayor de transferencias para mejorar el ingreso, sin embargo, se requiere destinar mayores recursos para infraestructura básica, la inversión productiva y el fomento del empleo, con la intervención de agentes sociales locales, que mejore la competitividad local y la dinámica del ingreso.

Es claro que, ningún indicador o estimador por sí sólo, puede arrojar indicios sobre la naturaleza y significado respecto a la gradación o avances globales del desarrollo. En ocasiones, uno sólo explica mejor que el resto las características que toman los acontecimientos y en otros casos, se necesita la confluencia de varios. Pero una política

pública puede tener mayor efectividad, si se acompaña de uno o varios indicadores para precisar objetivos e impactos.

Los resultados de la investigación atienden a las hipótesis planteadas. Dichas hipótesis implican, establecer empíricamente algunas relaciones existentes entre las condiciones económicas y sociales en el país y las entidades federativas. A continuación se comentan los aspectos básicos.

Se construyó el grado de desarrollo potencial (*gdp*) y la aproximación a un índice de desarrollo humano sustentable (*idhs*); se procesa y elaboran las estimaciones a escala nacional y estatal de cada una de las dimensiones que integran el (*gdp*) y sus correlatos, para demostrar las hipótesis siguientes:

1) Que el desenvolvimiento de la economía mexicana se ha visto debilitado sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la visión macroeconómica convencional y el logro de la agencia o parte activa del sujeto en su interrelación con los recursos naturales y el medio ambiente.

Por tanto, queda claro que en los años recientes la economía mexicana se ha caracterizado por el estancamiento económico, la exclusión social y la inequidad en la distribución del ingreso.

2) La contradicción comúnmente planteada entre límites físicos y desarrollo social debe valorarse por la intensidad menor o mayor en el uso de los recursos naturales y la afectación del medio ambiente.

Se estableció una aproximación de los CTADA a nivel entidad federativa y que si bien, la información oficial establece una tendencia de la tasa de agotamiento de recursos y de degradación del medio ambiente del 10 % anual promedio, el $PINE_{PC}$ ha venido aumentando en la escala nacional y por entidad federativa, lo que indica una distorsión en el modelo de apropiación de los recursos naturales y el cuidado del medio ambiente.

También es claro que las valoraciones monetarias de los CTADA son imprecisas y que deben reforzarse las mediciones en términos físicos a nivel indicador y por entorno local.

3) Con la construcción del *idhs* y su correlato de apoyo el grado de desarrollo potencial (*gdp*), se integra la medición a la evaluación y es factible identificar para el periodo en estudio las condiciones estructurales relevantes del desarrollo de ciertos entornos territoriales.

La asimetría en los logros entre entidad muestran que la trayectoria del desarrollo, es esencialmente pero no exclusivamente un problema de orden redistributivo y de crecimiento económico, y ponen de manifiesto las dificultades para lograr una sinergia entre el desarrollo económico, distribución del ingreso, inclusión social, gestión y territorio.

4) La posible enmienda de las diferencias existentes en el *idhs* y el *gdp* en los diferentes entornos territoriales, producto de los valores que presentan sus indicadores económicos, sociales, de capacidades sociales y ecológicas, y de la influencia del ámbito institucional y su interrelación con la nueva naturaleza de la globalización, no determinan de manera unívoca la mejoría en el grado de desarrollo.

En todo caso es claro, que los factores instrumentales que determinan el indicador grado de desarrollo potencial siguen un orden: La distribución del ingreso; la productividad; la sustentabilidad; las capacidades y; la estructura poblacional.

Cuadro 7.2 Factores de crecimiento 2000. (Mill \$ de 1993)						
Nacional	Pin _{PM}	CTADA	PINE	Población		
				Total	Adulto Eq.	Ocupada
	1,451,506	167,524	1,283,982	97,483,412	85,191,809	33,730,210
Aguascalientes	17,965	1,474	16,491	944,285	830,055	331,083
Baja California	52,683	3,660	49,023	2,487,367	2,037,178	906,369
B. California Sur	7,853	500	7,353	424,041	377,371	169,014
Campeche	17,347	7,864	9,483	690,689	610,052	243,323
Coahuila	45,342	3,928	41,414	2,298,070	2,032,867	822,686
Colima	7,936	1,334	6,602	542,627	458,710	199,692
Chiapas	23,649	5,434	18,215	3,920,892	3,317,172	1,206,621
Chihuahua	66,568	4,456	62,112	3,052,907	2,640,904	1,117,747
Distrito Federal	326,753	17,093	309,660	8,605,239	7,739,677	3,582,781
Durango	17,454	1,991	15,463	1,448,661	1,270,080	443,611
Guanajuato	49,766	6,233	43,532	4,663,032	4,079,925	1,460,194
Guerrero	24,954	4,454	20,500	3,079,649	2,664,355	888,078
Hidalgo	18,923	3,249	15,674	2,235,591	1,973,652	728,726
Jalisco	93,555	15,245	78,310	6,322,002	5,571,111	2,362,396
México	146,537	24,216	122,321	13,096,686	11,170,451	4,462,361
Michoacán	32,310	4,459	27,851	3,985,667	3,484,407	1,226,606
Morelos	19,372	1,713	17,660	1,555,296	1,337,738	550,831
Nayarit	7,683	1,011	6,672	920,185	816,307	318,837
Nuevo León	102,793	9,973	92,821	3,834,141	3,418,148	1,477,687
Oaxaca	21,518	4,416	17,102	3,438,765	3,014,995	1,066,558
Puebla	54,586	7,325	47,262	5,076,686	4,354,247	1,665,521
Querétaro	25,146	1,975	23,171	1,404,306	1,232,633	479,980
Quintana Roo	20,321	1,308	19,013	874,963	767,187	348,750
San Luis Potosí	24,982	3,368	21,614	2,299,360	2,016,768	715,731
Sinaloa	28,127	3,258	24,870	2,536,844	2,252,118	880,295
Sonora	38,814	3,678	35,136	2,216,969	1,971,002	810,424
Tabasco	17,554	4,048	13,505	1,891,829	1,673,519	600,310
Tamaulipas	44,943	4,154	40,789	2,753,222	2,444,669	1,013,220
Tlaxcala	7,722	1,232	6,490	962,646	850,781	328,585
Veracruz	57,741	10,322	47,420	6,908,975	6,118,135	2,350,117
Yucatán	20,164	2,753	17,411	1,658,210	1,474,346	618,448
Zacatecas	10,445	1,401	9,043	1,353,610	1,191,251	353,628

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y XII Censo, General de Población y Vivienda 2000.

Continuación...Cuadro 7.2 Factores de crecimiento 2000. (Mill \$ de 1993)				
Nacional	PINE	Fuerza de Trabajo	T. de Empleo	P. Media
	1,283,982	87.4	39.6	3.8
Aguascalientes	16,491	87.9	39.9	4.6
Baja California	49,023	81.9	44.5	4.9
Baja California Sur	7,353	89	44.8	4.3
Campeche	9,483	88.3	39.9	3.5
Coahuila	41,414	88.5	40.5	5
Colima	6,602	84.5	43.5	3.4
Chiapas	18,215	84.6	36.4	1.6
Chihuahua	62,112	86.5	42.3	5.4
Distrito Federal	309,660	89.9	46.3	8.7
Durango	15,463	87.7	34.9	3.5
Guanajuato	43,532	87.5	35.8	2.9
Guerrero	20,500	86.5	33.3	2.2
Hidalgo	15,674	88.3	36.9	2.4
Jalisco	78,310	88.1	42.4	3.3
México	122,321	85.3	39.9	2.9
Michoacán	27,851	87.4	35.2	2.4
Morelos	17,660	86	41.2	3.4
Nayarit	6,672	88.7	39.1	2.2
Nuevo León	92,821	89.2	43.2	6.1
Oaxaca	17,102	87.7	35.4	1.6
Puebla	47,262	85.8	38.3	2.6
Querétaro	23,171	87.8	38.9	4.8
Quintana Roo	19,013	87.7	45.5	5.2
San Luis Potosí	21,614	87.7	35.5	3
Sinaloa	24,870	88.8	39.1	3
Sonora	35,136	88.9	41.1	4.4
Tabasco	13,505	88.5	35.9	2.2
Tamaulipas	40,789	88.8	41.4	3.9
Tlaxcala	6,490	88.4	38.6	2
Veracruz	47,420	88.6	38.4	2.1
Yucatán	17,411	88.9	41.9	2.7
Zacatecas	9,043	88	29.7	2.7

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y XII Censo, General de Población y Vivienda 2000.

Cuadro 7.3 Factores de crecimiento 1995. (Mill \$ de 1993)						
Nacional	Pin _{PM}	CTADA	PINE	Población		
				Total	Adulto Eq.	Ocupada
	1,089,511	132,822	956,689	91,158,290	80,869,168	31,133,599
Aguascalientes	11,977	1,208	10,769	862,720	759,707	286,262
Baja California	34,705	2,925	31,781	2,112,140	1,874,215	757,738
B. California Sur	5,846	347	5,498	375,494	334,859	133,409
Campeche	14,930	4,569	10,361	642,516	566,251	223,012
Coahuila	36,310	3,647	32,663	2,173,775	1,937,310	727,054
Colima	5,691	1,110	4,581	488,028	434,919	170,552
Chiapas	19,405	4,519	14,886	3,584,786	3,110,942	1,157,494
Chihuahua	45,274	4,038	41,236	2,793,537	2,481,980	1,060,159
Distrito Federal	248,585	16,099	232,486	8,489,007	7,711,734	2,984,906
Durango	14,188	2,344	11,844	1,431,748	1,262,646	467,827
Guanajuato	36,609	5,425	31,184	4,406,568	3,876,145	1,459,764
Guerrero	19,416	3,670	15,746	2,916,567	2,540,931	895,995
Hidalgo	14,492	2,737	11,755	2,112,473	1,865,359	685,655
Jalisco	68,176	13,933	54,243	5,991,176	5,308,200	2,141,148
México	109,296	12,138	97,157	11,707,964	10,424,422	4,115,291
Michoacán	25,604	3,702	21,902	3,870,604	3,404,161	1,238,686
Morelos	14,686	1,739	12,946	1,442,662	1,283,332	499,132
Nayarit	6,119	799	5,319	896,702	794,128	300,389
Nuevo León	72,474	7,696	64,778	3,550,114	3,198,855	1,275,495
Oaxaca	17,610	3,615	13,995	3,228,895	2,823,258	1,070,986
Puebla	36,342	6,050	30,292	4,624,365	4,073,645	1,631,909
Querétaro	17,479	1,449	16,030	1,250,476	1,101,319	405,997
Quintana Roo	13,367	743	12,623	703,536	619,283	239,088
San Luis Potosí	19,654	2,712	16,942	2,200,763	1,932,720	735,746
Sinaloa	22,519	3,032	19,487	2,425,675	2,157,278	831,262
Sonora	31,671	2,577	29,094	2,085,536	1,860,599	685,266
Tabasco	14,098	3,493	10,605	1,748,769	1,543,674	523,751
Tamaulipas	32,575	3,021	29,554	2,527,328	2,261,312	843,417
Tlaxcala	5,523	859	4,664	883,924	781,969	315,244
Veracruz	52,081	8,983	43,098	6,737,324	5,983,390	2,280,450
Yucatán	13,562	2,433	11,129	1,556,622	1,382,958	567,621
Zacatecas	9,249	1,210	8,038	1,336,496	1,177,668	422,894

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y Censo de Población y Vivienda 1995.

Continuación...Cuadro 7.3 Factores de crecimiento 1995. (Mill \$ de 1993)				
Nacional	PINE	Fuerza de Trabajo	T. de Empleo	P. Media
	956,689	88.7	38.5	3.1
Aguascalientes	10,769	88.1	37.7	3.5
Baja California	31,781	88.7	40.4	3.8
Baja California Sur	5,498	89.2	39.8	4.3
Campeche	10,361	88.1	39.4	4.1
Coahuila	32,663	89.1	37.5	4.1
Colima	4,581	89.1	39.2	2.9
Chiapas	14,886	86.8	37.2	1.4
Chihuahua	41,236	88.8	42.7	3.7
Distrito Federal	232,486	90.8	38.7	7.9
Durango	11,844	88.2	37.1	2.6
Guanajuato	31,184	88	37.7	2.2
Guerrero	15,746	87.1	35.3	1.9
Hidalgo	11,755	88.3	36.8	1.8
Jalisco	54,243	88.6	40.3	2.6
México	97,157	89	39.5	2.4
Michoacán	21,902	87.9	36.4	1.9
Morelos	12,946	89	38.9	2.7
Nayarit	5,319	88.6	37.8	2
Nuevo León	64,778	90.1	39.9	4.9
Oaxaca	13,995	87.4	37.9	1.4
Puebla	30,292	88.1	40.1	1.8
Querétaro	16,030	88.1	36.9	3.7
Quintana Roo	12,623	88	38.6	5.6
San Luis Potosí	16,942	87.8	38.1	2.2
Sinaloa	19,487	88.9	38.5	2.6
Sonora	29,094	89.2	36.8	4.1
Tabasco	10,605	88.3	33.9	2.1
Tamaulipas	29,554	89.5	37.3	3.4
Tlaxcala	4,664	88.5	40.3	1.5
Veracruz	43,098	88.8	38.1	1.9
Yucatán	11,129	88.8	41	2.1
Zacatecas	8,038	88.1	35.9	2

Fuente: Elaborado con base en INEGI, SNCEM, SCEEM y Censo de Población y Vivienda 1995.

VIII. CONCLUSIONES GENERALES.

En este trabajo se analiza el rumbo que ha seguido el desarrollo sustentable de México y sus entidades federativas en los años recientes, vinculando tres dimensiones de análisis: los refinamientos teóricos en desarrollo que se han plasmado en el terreno de las políticas públicas; las intervenciones en desarrollo en el plano macroeconómico y; el diseño y utilización de un indicador cuantitativo que hemos denominado grado de desarrollo potencial, que transformado en índice se reemplaza por el *Pibpc* en el *idh*, con lo que se aproxima un índice de desarrollo humano sustentable *idhs*, que incorpora los costos por agotamiento de recursos y la degradación ambiental y la medición del rol de la estructura poblacional, el tiempo de trabajo dedicado a la generación del ingreso y la inequidad.

Los cambios ocurridos tanto en el plano experimental como en la teoría, han enriquecido el debate sobre desarrollo con nuevas proposiciones que acercan las ramificaciones de la teoría económica con el desarrollo humano-incluido el capital humano-, la acción colectiva –neo institucionalismo, capital social, economía civil- y la gestión de los recursos naturales.

La reflexión se estructuró considerando la trayectoria que sigue la teoría del crecimiento y el desarrollo en el nivel “Macro”, cuyas connotaciones prácticas se han plasmado en el terreno de las políticas públicas y se relaciona con la evaluación del logro social mediante algún criterio de medición de componentes que están conectados con la parte activa del sujeto (utilidad, bienestar, funcionamientos, libertad), posteriormente se

analizó sucintamente la evolución macroeconómica del país en los dos últimos sexenios, para destacar la omisión de la gestión de los recursos naturales y la sostenibilidad de la economía en el mediano plazo, así como, la separación de los resultados macroeconómicos convencionales de los logros sociales y al final se utilizó el *gdp* para aportar algún punto de vista integrando una cierta medición de eficacia instrumental que coadyuve a descubrir perceptiblemente las nuevas tendencias del desarrollo económico y social.

La conclusión más general que tenemos es que las civilizaciones como la vida misma derivan de la interacción de gran número de factores independientes que no pueden reducirse, por regla general, a parámetros o variables o instituciones circunscritas. En términos generales, consideramos que la condición actual del hombre ha de definirse en términos de los orígenes institucionales de la situación particular en que se encuentre.

Debemos seguir enriqueciendo las mediciones en torno al desarrollo, manteniendo un enfoque de valores compartidos por la sociedad, superando las reticencias a ampliar el concepto de desarrollo del simple crecimiento del *Pib* a la ampliación de las capacidades y libertades humanas, el capital social y la afectación y degradación del medio ambiente, entre otras ponderaciones y valores.

En el plano de la teoría del desarrollo y el crecimiento, aunque sobresale su carácter multidimensional quedando atrás explicaciones monocausales, no se confronta el marco en que tal desarrollo debe conseguirse.

Del mismo modo, las nuevas variantes de explicación confluyen en la interconexión de la economía con otras disciplinas, intentando romper con la noción convencional de desarrollo circunscrita a la economía.

Este reconocimiento puede considerarse sin duda un hecho positivo. La economía se empeña en construir una perspectiva transdisciplinar, rompiendo su habitual aislamiento para servir de punto de encuentro con las ciencias de la tierra en la búsqueda de la comprensión y mejoramiento de la gestión de los recursos naturales y se propicia un acercamiento de la filosofía con los desarrollos de la teoría económica y la teoría política, facilitándose la relación de la economía con otras disciplinas, como la ética, la sociología, la psicología y el derecho.

Sin embargo, lo que continúa en discusión es sí, para resolver las nuevas problemáticas, el razonamiento económico ha de seguir girando sólo en torno al núcleo de valores mercantiles o por el contrario, de cierto modo, debe desplazar su centro de atención hacia los atributos primarios del ser humano, y el universo físico e institucional que lo envuelven.

Aunque en los años recientes, con la aplicación del mandato del consenso de Washington se alcanzaron algunos equilibrios macroeconómicos y se establecen políticas proactivas de desarrollo humano y de internalización del medio ambiente, los resultados en producción, empleo y equidad, son contrastantes, lo que indica que las propuestas alternativas para la interpretación del desarrollo son procedentes y que la perspectiva analítica mono-económica es parcial e insuficiente.

Si la economía del desarrollo nació como un esfuerzo para la emancipación del atraso, para que tal esfuerzo no desfallezca y alcance los nuevos umbrales de desarrollo, ahora esta claro no puede hacerlo por si sola la ciencia económica.

La enseñanza más general y quizás obvia que se desprende del abanico de las diferentes posturas de la teoría del desarrollo y el crecimiento, es que los cambiantes sectores de la sociedad, sean estos países, regiones, sectores productivos, agentes, instituciones o mecanismos de regulación, o clases sociales, o grupos, no tienen ni los mismos intereses materiales frente a su entorno, ni tampoco iguales representaciones de la problemática.

En el plano macroeconómico o de las intervenciones en desarrollo promovidas siguiendo la perspectiva monodisciplinal convencional de ortodoxia económica, si bien se logran organizar los equilibrios macroeconómicos a favor del ciclo económico, los resultados son adversos en términos del crecimiento del producto nacional, el empleo y la desigualdad en la distribución del ingreso, a lo que se agrega, el impacto en la gestión de los recursos naturales y el desarrollo humano.

La no convergencia en desarrollo y la crisis ambiental contemporánea han obligado a repensar la relación entre el ser humano y la naturaleza y aunque es un avance reconocer que el libre intercambio no siempre consigue regular el mercado para hacer coincidir los costos y beneficios privados con los sociales, el enfoque analítico sigue siendo predominantemente macroeconómico y el tratamiento de la problemática ambiental, la acción colectiva y el desarrollo humano, se subordinan a esa interpretación.

Los resultados macroeconómicos muestran, que la TCMA del Pib entre 1995 y 2006, de 3.7 por ciento, es inferior 1.6 veces a la obtenida en el período de industrialización dirigida por el Estado: 6.1 % por año entre 1935 y 1980.

En particular, en el último sexenio dicha tasa sólo llegó a 1.59 por ciento anual, esto es 3.84 veces menor al periodo de industrialización dirigida por el Estado y la productividad fue la más baja en los últimos 55 años.

Ahora se reconoce que la desregulación alcanzó sus límites y que ya no es factible sólo creer en el poder auto curativo de los mercados. Las políticas neoliberales mostraron sus limitaciones. En los últimos 25 años, solo hubo estancamiento, inequidad y corrupción.

Las interpretaciones macroeconómicas no deben solo basarse en el carácter monodisciplinal económico, sino abrirse a la interpretación de la gestión del mundo físico y el rumbo social.

El tratamiento y la corrección de ciertas fallas del mercado debe enfocarse a desarrollar métodos de valoración que vayan más allá de atribuir un valor monetario a los efectos externos que se producen con el intercambio y de manera relevante los relacionados con la parte activa del sujeto, la relación con la naturaleza la regulación institucional y los rumbos de la acción colectiva.

Hasta ahora, la internalización de las externalidades medio ambientales integradas en el SCEEM no tiene como objetivo aprehender teóricamente las dimensiones ecológicas de los fenómenos económicos y sociales, sino reducirlas a una dimensión mercantil.

En forma similar, es el tratamiento aplicado al desarrollo humano. Aunque es mayor la presencia de formas democráticas aparentes y formales –logradas con la ampliación de las libertades en términos de salud, educación, empoderamiento, género, focalización y asignación del gasto, la alternancia, etc.- estas no son tangibles, lo que contradice cualquier argumento respecto a una esperada, o quizás espontánea expansión directa (diáfana) de las oportunidades existentes, ya sea como resultado de esfuerzos internos (personales o intrínsecos), o de una interdependencia basada en la equidad.

Hemos visto como se han privilegiado ciertas políticas que entronizan a la economía mercantil y convierten en aleatorias las transformaciones sociales. Este enfoque propicia que el ser humano contrariamente a la propuesta del desarrollo humano pierda progresivamente su libertad y sus rasgos humanos, lo que significa la subordinación del perfil social al pragmatismo económico.

El paradigma del desarrollo humano sólo puede ser una alternativa creíble si va a las “causas profundas de los orígenes inmediatos de los síntomas” de inequidad en el bienestar. Es fundamental, y bueno, que el análisis se centre en las personas, pero sin olvidar la estructura económica y social en que tales personas tienen que obtener capacidades y aprovechar oportunidades.

La apuesta del PNUD por el nuevo concepto de “desarrollo humano” –entendido como la ampliación de las capacidades y oportunidades del ser humano- pretendía integrar dos concepciones radicalmente opuestas –crecimiento económico y necesidades básicas- y, por lo tanto, cambiar el estatus de la persona (objeto/sujeto) en su relación con el proceso de desarrollo, y ser capaz de medirlo –con un índice sintético multivariable-.

De igual modo, también apostaba por reconocer lo que se puede identificar como una de las principales debilidades del paradigma tradicional, es decir, la necesaria incorporación del enfoque interdisciplinario en la concepción del desarrollo. A pesar de la fuerza conceptual y filosófica del nuevo concepto, el nuevo paradigma no se cuestiona la forma y el marco en que tal desarrollo humano debe conseguirse, es decir, en un sistema cuya dinámica de funcionamiento entra a menudo en contradicción con las propias de un desarrollo más humano.

Coincidimos con lo expuesto por Mahbub ul Haq (2003) en que el paradigma del desarrollo humano lleva a cabo un importante servicio al cuestionar el supuesto vínculo automático entre la ampliación del ingreso y la ampliación de opciones humanas. Dicho vínculo depende de la calidad y distribución del crecimiento económico, no sólo de la cantidad de dicho crecimiento. Un vínculo entre crecimiento y vidas humanas tiene que crearse a conciencia a través de políticas públicas deliberadas, tales como el gasto público en servicios sociales y en políticas fiscales para redistribuir el ingreso y los bienes. Este vínculo no existe dentro del accionar automático del mercado, lo que puede marginar aun más a los pobres.

Si la trayectoria seguida para la construcción de la infraestructura conceptual macroeconómica del desarrollo, influyó en las intervenciones en desarrollo, las revisiones e interpretaciones de la medición de la eficacia instrumental de algunos tipos de autonomía -entendida como oportunidades que tienen los individuos y las sociedades para mejorar- también lo hacen en forma no menos importante, y pueden ser una poderosa herramienta estratégica, respecto a la cuestión fundamental de cuál es la mejor manera de evaluar las ventajas individuales para generar rendimientos crecientes dentro de una serie de valores compartidos por la sociedad que impulsen el desarrollo.

Sin embargo, debemos reconocer hasta ahora el maximando único de la economía del desarrollo sigue siendo el *Pibpc*, que se amalgama con diversos objetivos parciales, cada uno de los cuales ha requerido la consulta de expertos en materias de nutrición, salud pública, vivienda educación, gestión del mundo físico, etc.

Guiados por esa trayectoria se formuló la construcción del *gdp* para valorar en forma implícita o explícita las oportunidades que tienen los individuos y las sociedades para vivir bien y de los factores causales que influyen en ellas, complementando la perspectiva macroeconómica.

Con la aplicación de ese indicador y su incorporación en el *idhs* un primer hallazgo, que confrontar la evolución del desarrollo de las entidades federativas de México y el país, es la asimetría en la evolución de sus componentes y otros indicadores derivados. Da la impresión de ser su rasgo distintivo. En algunos casos, la evolución del componente económico es más acelerada que la del social. En otros, es a la inversa. Sin embargo, en

todos ellos se mantienen brechas sociales, regionales, de gestión de los recursos y en muchos casos no sólo se mantienen, sino que se incrementan de una manera desproporcionada y compleja. Es notorio como todos los indicadores promedio nacionales de bienestar aumentan más en los estados del norte y el centro que en los del sur separándolos del conjunto.

Estos desfases también muestran que la trayectoria del desarrollo, es esencialmente pero no exclusivamente un problema de orden redistributivo y de crecimiento económico, y ponen de manifiesto las dificultades para lograr una sinergia entre el desarrollo económico, distribución del ingreso, inclusión social, gestión y territorio.

Evidentemente, en el centro de este desbalance se sitúan los agentes y las instituciones, y de manera destacada el Estado, no sólo en su papel de regulación de la economía o en la integración nacional, sino en la labor de reordenamiento y conducción del desarrollo sustentable.

El segundo hallazgo, menoscaba la formalidad analítica que se desprende de la construcción teórica del índice de desarrollo humano *idh* y los correlatos de perfeccionamiento como nuestra propuesta de *idhs*, que enfatiza el rol asignado a la faceta de la cadena de desarrollo, que establece que sin suficiente salud y educación, es menos fácil acceder a los bienes materiales que coadyuvan al progreso individual y colectivo, y sucesivamente con los medios para potenciar éstos, a nuevas posibilidades de mejora en niveles mayores de bienestar y progreso, sobre los demás eslabones, porque en todo el país y en particular en los estados más pobres como Chiapas, Oaxaca,

Guerrero y Veracruz, más claramente, se advierte que no es suficiente con acrecentar las capacidades humanas a través de los programas sociales, sin impulsar al parejo las múltiples dimensiones de la cadena, contrarrestando en forma conjunta los efectos dañinos al desarrollo.

Los exiguos logros en capacidades humanas, sociales básicas, género y una mejoría en la efectividad en el empleo de los recursos públicos, son equilibrios provisionales que no se corresponden con el casi nulo crecimiento per cápita del ingreso, el deterioro ambiental y la manifiesta inequidad con que se distribuyen los logros del desarrollo entre segmentos de la población y entornos territoriales. Sí con crecimiento sostenido, amortiguar la inequidad sigue una tendencia lenta, sin crecimiento las dificultades son mayores.

Como corolario de lo anterior, el tercer hallazgo, puntualiza los logros alcanzados en cada faceta de la cadena de desarrollo o conjunto de oportunidades aproximado con los índices e indicadores utilizados como partes de una misma estructura explicativa, que primero se propuso como generalidad examinar en conjunto los componentes que perfeccionan el Pib per cápita, en términos de la dimensión hombre-naturaleza, es decir, su ajuste por la tasa de agotamiento de recursos y de la degradación del medio ambiente, en seguida por la dimensión hombre-hombre que comprende la PAE, el tiempo de trabajo dedicado a la generación del ingreso y la distribución del ingreso y después la integración de ambas dimensiones.

De este modo, con la inclusión de los CTADA, se incorpora uno de los elementos ineludibles para la potenciación del desarrollo; el manejo sostenible y sustentable. En seguida, se identifica dos componentes prioritarios del desarrollo la población adulto equivalente y el tiempo de trabajo u horas hombre necesarias para la generación del ingreso, del que se derivan nuevas modalidades de trabajo y luego que tan equitativamente está distribuido el ingreso entre segmentos y entornos territoriales. Esta es pues, una manera de ver la sustentabilidad ecológica, social y económica.

La primera faceta del conjunto ó examen del *idhs*, sitúa al desarrollo de México y sus entidades federativas, en el nivel medio, con un *idhs* de (0.7646) resultado que al confrontarlo con el análisis de los factores que lo integran y demás unidades de la cadena, sugiere que esta apreciación es controvertible y que éste, puede ser hasta un 16% Mayor, si por ejemplo, se utiliza como análisis de sensibilidad el mejor índice de distribución del ingreso alcanzado por cada entidad federativa entre 1995-2005.

El comportamiento territorial del *idhs*, indica que la desigualdad entre las entidades más y menos desarrolladas se ensancha. Lo que significa que deben multiplicarse los esfuerzos y da cuenta del patrón de desarrollo económico seguido y constriñe los cambios por ocurrir en la distribución social y territorial de las actividades productivas, que dependen de la naturaleza propia de las economías de aglomeración, por decisiones de inversión en infraestructura, la participación de instituciones y agentes y los elementos geográficos y medio ambientales.

Queda claro que las estrategias sectoriales convencionales para dinamizar el desarrollo ya son inapropiadas para generar empleo y retener a la población, en entornos territoriales desiertos, sin inversión y ni población, aunque puedan lograr alcanzar un cierto estándar de desarrollo humano.

Se ha gestado una nueva recomposición de ramas y sectores productivos, influida por la dinámica nacional interna y por factores exógenos, lo que por ejemplo, ha moldeado de forma distinta a las regiones agrícolas debido a las políticas sectoriales discriminatorias y a las nuevas modalidades de regulación económica.

La dimensión hombre naturaleza, indica que los CTADA han aumentado en términos absolutos a un mayor ritmo que los costos del consumo de capital fijo (CCF). Entre 1995-2006, la TCMA de los primeros creció en 3.6 por ciento contra 2.6 de los CCF, lo que indica que el crecimiento se ha sostenido en la explotación de los recursos y la degradación del medio ambiente.

Esta conclusión también se desprende del análisis de sustentabilidad débil realizado a escala nacional. Dadas las dificultades para asignar valores monetarios más precisos a los CTADA, es necesario optar por indicadores físicos, a partir de los cuales seguramente algunos empeoran con el crecimiento de la economía pero otros también mejoran.

Por su parte, la PAE y las horas-hombre (H-H) requeridas para la generación del ingreso, reflejan desajustes en la estructura productiva y laboral que afectan

notablemente a los estados más débiles, y en aquellos que presentan mejores condiciones de desarrollo emergen nuevas modalidades de trabajo, que conducen a otra clase de problemática, lo que apremia a modificar el orden de prioridades en la atención de estas distorsiones, entre agente, segmentos poblacionales, entornos regionales y entidades federativas, para coadyuvar a establecer una trayectoria de desarrollo viable.

Conjuntadas las dos primeras facetas (PAE y H-H), se sigue como condición indispensable para el desarrollo sustentable y la ampliación de oportunidades de desarrollo y reordenamiento social, la distribución del ingreso. Este principio no se asume cabalmente en México. La inequidad en el ingreso es significativa y ha venido aumentando, lo que se refleja en empleo, ingreso, alfabetización y en esperanza de vida.

En general, el desarrollo de México, muestra continuidades y retrocesos agudizados por las implicaciones geográficas, políticas y culturales. Contrastes en oportunidades de género, distribución del ingreso, ampliación de capacidades en educación y salud, en la generación de alternativas productivas, formación de patrimonio y obtención de protección social.

Como se ha destacado, es claro que, ningún indicador o estimador por sí sólo, puede arrojar indicios sobre la naturaleza y significado respecto a la gradación o avances globales del desarrollo. En ocasiones, uno sólo explica mejor que el resto las características que toman los acontecimientos y en otros casos, se necesita la confluencia

de varios. Pero una política pública puede tener mayor efectividad, si se acompaña de uno o varios indicadores para precisar objetivos e impactos.

Desde luego, hay mucho que decir a favor de las nuevas concreciones de los estudios del desarrollo y en particular de los grupos y entornos más desfavorecidos. Nuestra propuesta no incluye el aspecto institucional ni la innovación, esto es, los agentes, las organizaciones en particular el Estado, así como, falta vincular capital social, capital humano indirecto y desarrollo humano.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS Y BIBLIOGRAFIA.

(El año entre corchetes indica la fecha de la primera edición)

9.1 Referencias bibliográficas.

Abel Andrew and Bernanke Ben.

(1992) “Macroeconomics”, Addison Wesley Publish Company, New York, 755 pp.

Ackerman, John.

(2004) Sinergia Estado-Sociedad en pro de la Rendición de Cuentas: Lecciones para el Banco Mundial. Documento de trabajo, BM, No. 31. Washington, D.C.

Adriaansse, A. (1993).

Environmental Policy Performance Indicators. A Study on the Development of Indicators for Environmental Policy in the Netherlands. The Ministry of Housing, Den Haag-The Netherlands.

Anand, S. And A. Sen.

(2000) The Income Component of the Human Development Index. Journal of Human Development. Vol. 1, No. 1, 25 pp.

Ayala E. José.

(2003) “Instituciones para mejorar el desarrollo”, Fondo de cultura económica, México.

Baran Paul.

(1973[1957]) “La economía política del crecimiento”, Fondo de cultura económica, México.

Baran P y Sweezy Paul.

(1966) “Monopoly capital”, Monthly review press, New York.

Baumol, William, J.

(1986) “Productivity Growth, Convergence and Welfare”, American Economic Review, diciembre.

Bergson A.H.

(1974[1938]). “A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics”, Quarterly Journal of Economics, vol. 52, February, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, pp. 310-334. (Versión en español, en Arrow K. y Scitovsky T., “La economía del bienestar”, fondo de cultura económica, México).

Bruni Luigino y Zamagni Stefano.

(2007) “Economía civil”, editorial Prometeo, Buenos Aires, Argentina.

Buchanan J., y Tullock Gordon.

(1993[1962]) "The Calculus of Consent". Logical Foundations of Constitutional Democracy, (Versión en español, editorial Planeta-Agostini, Barcelona, España).

Bourdieu Pierre

(1985) "The forms of capital" en S.G.Richardson (comp) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education Greenwood. N. Y.

Burt Ronald S.

(1992) "Structural Holes", Cambridge Massachusetts: Harvard University Press.

Bustelo, Gómez, Pablo.

(1992[1991]), Economía del desarrollo. Un análisis histórico, Editorial Complutense, Madrid, España, pp. 73-77.

(1998) "Teorías contemporáneas del desarrollo económico", Editorial Síntesis, Madrid, España, 303 págs.

Calva, José L., et, al.

(2007) "Hacia una visión integral de la estabilidad macroeconómica", en Macroeconomía del crecimiento sostenido, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

Campos Pablo y Casado J-María.

(2004) "Cuentas ambientales y actividad económica", ensayo "Limitaciones de la contabilidad ambiental y posibles extensiones" de Azqueta O., D. y De la cámara G, Consejo General de Colegios de Economistas de España, Madrid, España.

Carstens A.G y A.M. Werner.

(1999) "Mexico's monetary Policy Framework. Under a floating exchange rate regime", Banco de México, documento de investigación, núm. 9905, mayo.

Cerrillo Agustí.

(2001) "La cooperación al desarrollo y el fomento de la gobernabilidad". Revista Instituciones y Desarrollo Nº 8 y 9, págs. 543-576. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona, España.

Coase, Ronald, H.

(1960) "Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics", the University of Chicago, Press.

(1937) "The Nature of Firm", Económica, Nº 4, pp. 386-405.

Coleman, James.

(1990) Foundations of Social Theory, Cambridge, Massachusetts y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.

Cortés Darwin y Gamboa Luis Fernando.
(1999). Una Discusión en torno al concepto de Bienestar, Universidad del Rosario, Medellín Colombia, 25 pp.

Chang Man Yu.
(2005) “La economía ambiental”, en Foladori G. y Pierri, Naína, ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable, coedición Miguel Ángel Porrúa/Universidad Autónoma de Zacatecas, Mexico.

Daly E., Herman y Cobb John B., Jr.
(1993[1989]) For the Common Good. Redirecting the Economy toward Community the Environment, and Sustainable Future. (Versión en español, Fondo de cultura económica, México.

Daly Herman.
(1972) The Measurement of Economic and Social Performance. National Bureau of Economic Research.

Debraj Ray.
(1998) “Development Economics”, Princeton, University Press. (Versión en español de Antoni Bosch editores, Barcelona, España).

Desai Meghnad, Amartya K. Sen y Julio Boltvinik.
(1998[1991]) Índice de Progreso Social Una propuesta (inglés y español), re-editado por el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Colección Nuestro Mundo, Universidad Nacional Autónoma de México, 148 p.

Desai Meghnad.
(2004) “Marx's Revenge: The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism”, Published by Verso, London, UK.

Dieterlen, Paulette.
(1996) “Ensayos sobre justicia distributiva”, editorial Fontamara, México, D.F.

Feldman, E.
(2001) “La evolución de la reflexión politológica sobre la democratización: del cambio del régimen a la arquitectura institucional de governance y la gobernabilidad”, Instituciones y Desarrollo, No 8-9, Instituto Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona, pp. 367-384.

Foladori, Guillermo y Pierri Naína.
(2005) “¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable”, coedición Miguel A. Porrúa y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Foladori Guillermo.
(2001) “Controversias sobre Sustentabilidad”. La coevolución sociedad-naturaleza, coedición Miguel A. Porrúa y Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Georgescu-Roegen, Nicholas.

(1971) "The Entropy Law and the Economic Process", Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Hardin Garret.

(1968) "the tragedy of commons", Science, Vol. 162, nº 3859, pp. 1243-1248

Harriss, John y Paolo de Renzio.

(1997) "Missing Link' or Analytically Missing? The Concept of Social Capital". Journal of International Development 9 (7) (número especial): 919-949.

Hicks, John.

(1986) "Riqueza y bienestar". Ensayos sobre teoría económica, Fondo de cultura económica, México, 318 pp.

[1934] (1976) "Valor y capital", 2ª edición, Fondo de Cultura económica, México.

(1966) "Estructura de la economía. Introducción al estudio del ingreso nacional". Fondo de cultura económica, México.

Hirschman, Albert, O.

(1980) "Auge y ocaso de la teoría del desarrollo", el trimestre económico, Fondo de cultura económica, México, pp. 1057-1077.

Ibarra David.

(2005) "Transición y cambio Institucional", Nexos, núm. 333, septiembre, México, D.F.

Krugman Paul.

(2000[1999]) "The Spatial Economy", Massachusetts Institute of Technology, (Versión al español de editorial Ariel, Barcelona, España).

(1997a [1995]) "Development, Geography and Economic Theory", Massachusetts, Institute Technology, (Version en español, Antoni Bosch editores, Barcelona, España).

(1997b[1996]) "The pop internationalism", MIT Press, (Versión en español, editorial Critica Grijalbo-Mondadori, Barcelona, España).

(1992) "Geography and trade".(Versión en español, Antoni Bosch editores, Barcelona, España).

Lecaros Z. Carlos P.

(2003) Justicia distributiva y desarrollo humano: Una mirada desde los pobres. Revista latinoamericana y caribeña de desarrollo sustentable, N° 2, Vol. 1.

Lin, Nan.

(2001) Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Nueva York: Cambridge University Press, Structural Analysis in the Social Sciences.

Londregan John y Keeith Poole.

(1990) "Poverty, the coup trap and the seizure of executive power", World Politics, 42: 151-183.

López, G, Teresa S.

(2006) "Política monetaria y cambiaria en México: del ancla nominal a la flotación sucia, Macroeconomía del crecimiento sostenido, Universidad Nacional Autónoma de México, FES Acatlán, México, D.F., pp. 131-154.

Loury, Glenn Cartman.

(1977) "A Dynamic Theory of Racial Income Differences". En Wallace y LeMund Ed. Women, Minorities and Employment Discrimination, Lexington. Lexington Books.

Lyon, Thomas P.

(2005 "Making Capitalism Work: Social Capital and Economic Growth in Italy, 1970-1995". FEEM Working Paper No. 70.05

Martínez, Alíer Joan.

(1999) Introducción a la economía ecológica, editorial Rubes, Madrid, España.

Martínez, Alíer y Roca J.

(2001[1995]) Economía ecológica y política ambiental, Fondo de cultura económica, México.

Martínez Néstor H.

(1997) Estado de derecho y eficiencia económica, en Jarquín Edmundo y Carrillo Fernando compiladores, La Economía Política de la Reforma Judicial, Washington, D.C., BID.

Marx, Karl.

(1970[1888]) Tesis sobre Feuerbach y otros escritos filosóficos, editorial, Grijalbo, México.

(1980[1857]) Contribución a la crítica de la economía política, Siglo XXI, editores.

Mayntz, R.

(2000) Nuevos desafíos de la Teoría de governance. Revista Instituciones y desarrollo, Vol 7. Nº 6, Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona, España.

Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jorgen Randers y William W. Behrens

(1972) "Los límites del crecimiento": Informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad, Fondo de Cultura Económica, México.

Medina, Fernando.

(2001) Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso, División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL, Santiago de Chile.

Millán René y Gordon Sara.

(2004) Revista Mexicana de Sociología, año 66, núm. 4, octubre-diciembre, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, D. F., pp. 711-747

Muller S.

(1996) ¿Cómo medir la sustentabilidad? Una propuesta para el área de la agricultura y de los recursos naturales. Serie Documentos de Discusión sobre Agricultura Sostenible y Recursos Naturales. IICA/GTZ projet. Costa Rica. 55 p

Mulligan, Casey B., Xavier Sala-i-Martin y Ricard Gil.

(2004) “¿Do democracies have different public policies than nondemocracies?”, Journal of Economic Perspectives, 18: 51-74.

Naredo José Manuel.

(1993) “Hacia una ciencia de los recursos naturales”, Siglo XXI de España editores, S.A., Madrid, España.

North C., Douglass.

(2006)[1990]) “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, Cambridge, University Press, (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

(1964) "Location Theory and Regional Economic Growth", In Regional Development and Planning, A Reader, edited by John Friedman and William Alonso, Cambridge, MA: MIT Press.

Ocampo, J.A.

(2006) “Más allá del consenso de Washington”, Revista Economía/unam, Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. 3, Núm. 7, enero-abril, México, D.F.

Olson, Mancur.

(1965) “The Logics of Collective Action”, Pubic Goods and the theory of Groups, Cambridge, Massachusetts, Harvard, University Press.

Organización de las Naciones Unidas (ONU)

(1972) “Declaración de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano”, en www.pnuma.org/docamb/mh1972

(1993) “Integrated Environmental and Economic Accounting, and Operational Manual”. www.unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF

Ostrom, Elinor.

(2003) Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales. Revista Mexicana de Sociología, año 65, núm. 1, enero-marzo, México.

(2000[1990]) “Governing the Commons”, the Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge University Press. (Versión en español, coedición Universidad Nacional Autónoma de México- Fondo de cultura económica, México).

(2000b) “Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?”. Social Capital: A Multifaceted Perspective. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 172-214

Ovejero, F.

(1994) "Las Defensas Morales del Mercado", Isegoría, no. 9, CSIC, abril, pp. 41.

Parker y Harcourt

(1969) "Readings in Concept and Measurement of Income", Cambridge, University, Press. 35, pp.

Pareto, Vilfredo.

(1991)[1906]) "Fundamentos de la economía moderna. Manual de economía política, Instituto Politécnico Nacional, primera edición en español, México, D.F.

Pearce, David y Atkinson, Gilles.

(1993) "Capital Theory and the Measurement of Sustainable Development: An Indicator of weak Sustainability", Ecological Economics, 8, pp. 103-108.

Peskin, H.M.

(1976) "A National Accounting a framework for environmental assets", Journal of Environmental Economics and Management, N° 2, pp 255-262.

Pierre, Jon.

(2000) "Conclusions: Governance beyond State Strength", en Jon Pierre (coord.) Debating Governance: Authority, Steering and Democracy, Oxford: Oxford University Press.

Pinto, Aníbal.

(1975[1973]) "Inflación raíces estructurales", Fondo de cultura económica, México.

Pigou Arthur C.

(1952[1920]) "The Economic of Welfare", 4ª edición, Londres, Macmillan. (Versión en español, editorial Aguilar, Madrid, España.

(1974[1946]) "An Introduction to economics", Londres, Macmillan (Versión en español, editorial, Ariel, Barcelona, España, 259 pp.

Porter Michael.

(2000) "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy". Economic Development Quarterly, Vol. 14, No 1, Febrero, pp. 15-34.

(1998) "Clusters and the New Economic of Competition". Harvard Business Review, 5.

(1991[1990]) "The Competitive Advantage of Nations", New York, Free Press.

(Versión en español, editorial Plaza y Janés, Barcelona, España).

Prats, Oriol, Joan.

(2003) "El concepto y el análisis de la gobernabilidad", en Revista Instituciones y Desarrollo, N° 14-15. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya.

(2001) "Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano: marco conceptual y analítico", revista Instituciones y Desarrollo, Desarrollo institucional para una gobernabilidad democrática, No 10, octubre.

Prats i Catalá Joan.

(2004) Gobernabilidad para el desarrollo. Propuesta de un marco conceptual y analítico. En Binetti, C. y F. Carrillo (editores), ¿Democracia con desigualdad? Una mirada de Europa hacia América Latina. Colombia: BID y UE.

(1999) Gobernabilidad y globalización. En: Augusto Cerrillo. La cooperación al desarrollo y el fomento de la gobernabilidad. En: Instituciones y desarrollo. Edición especial, Nro. 8-9, 2001.

(1997) "Gobernabilidad Democrática en la América Latina Finisecular", en PNUD (ed.), Gobernabilidad y Desarrollo Democrático en América Latina y el Caribe, Nueva York: PNUD.

PNUD "Informes Mundiales sobre desarrollo humano".

(1990) "Primer informe sobre desarrollo humano" Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.

(1995) "Genero y desarrollo humano". Editorial Harla, México.

(1997) "Governance for Sustainable Human Development". A UNDP policy document, New York.

(1998) "Consumo y desarrollo humano". Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, España.

(1999) "Globalización con rostro humano". Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.

(2005) "La encrucijada de la cooperación internacional: Ayuda, seguridad y comercio e inequidad. NY, Hoechstetter Printing Company, Pittsburgh, PA, USA.

Polanyi Karl.

(1992[1944]) The Great Transformation. The political and economic origins of our time. (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

Przeworski, Adam y Fernando Limongi.

(1993). «Political regimes and economic growth». Journal of Economic Perspectives, 7: 51-69.

Putnam, Robert. D.

(1994) Para hacer que la democracia funcione. La experiencia Italiana en descentralización administrativa. Editorial Galac, Caracas, Venezuela.

Putman, Robert D., Leonarid Robert y Raffaella Y Nanetti

(1993) making democracy work: Civic traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press

Rawls John.

(2006 [1971]) "A Theory of Justice". Harvard, University Press. Cambridge, Massachusetts. (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

(2006[1993]) "Political Liberalism". Columbia University Press., New York, (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

(1996) Sobre las Libertades, Ediciones Paidós, Barcelona, España

Repetto, R., et al.

(1992) Accounting for environmental assets. Scientific American, June, pp. 94-100.

(1989) "Wasting assets: natural resources in the national income accounts", world Resources Institute.

Ros, Jaime

(2004 [2000]) "Development Theory and the Economics of Growth". Ann Arbor, The University of Michigan Press, septiembre (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

Rosenstein-Rodan.

(1970[1943]) "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", Economic Journal 53(210-211) June-September: 202-211, (Versión en español, en Guillermo, Ramírez, H., Selección de lecturas, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 233-237).

Sala-i-Martin.

(2000) "Apuntes de crecimiento económico", Antoni Bosch editor, Barcelona, España.

Sen Amartya.

(2000[1999]) "Development as Freedom", Random House Inc, New York, (Versión en español, editorial Planeta, México)

(1998) "Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI", en Emmerij, Louis y José Núñez del Arco editores. El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

(1995) "Rationality and Social Choice", American Economic Reviewed, N° 85.

(1991[1987]) On Ethics and Economics, Basil, Blackwell, Oxford, Inglaterra, (Versión en español, Alianza editorial, Madrid, España).

(1993) "markets and Freedoms: Achievements and limitations of de market mechanism in promoting individual freedoms, Oxford economic papers 45, págs. 519-541, Oxford, University Press. (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México, 1997, pp. 109-120).123-153)

(1990) "Justice: Means Versus Freedoms", Philosophy and public Affairs, 19, págs. 111-121, Princeton University Press. (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México, 1997, pp. 109-120).

(1979) "The Welfare Basis of Real Income Comparisons", Journal of Economic literature, N° 17.

(1985) "Well Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", The Journal of Philosophy, Michigan Institute Technologic, press., apr., no. 82, pp. 169-221, (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México, 1997, pp. 39-107).

(1976) "Poverty: an ordinal approach to measurement" Econométrica, 45 pp.

(1976[1971]) "Collective choice and social welfare", San Francisco, Holden day Nueva edition en Amsterdam: North Holland. (Versión en español, alianza editorial, Madrid, España).

Schumpeter, J.A.

(1971[1954]) "Historia del Análisis Económico", Fondo de cultura económica, México, pág. 204.

(1970[1934]) "The Theory of Economic Development", Cambridge, Harvard University Press. First published in German, 1912. (Versión en español, en Guillermo, Ramírez, H., lecturas sobre desarrollo económico, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 161-172).

Smith, Adam.

(1976) [1776] "La riqueza de las naciones", Fondo de cultura económica, México.

Solow, Robert.

(1986) "On the Intergenerational Allocation of Natural Resources", Scandinavian Journal of Economics 88(1), pp. 141-149.

(1974) "Intergenerational Equity and Exhaustible Resources", Review of Economic Studies, Symposium 29-46.

(1970[1956]) "A contribution to the Theory of Economic Growth", Quarterly Journal of Economic, febrero pp. 65-94 (Versión en español, en Guillermo Ramírez, H., "lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 193-196).

Stuart, Mill, John.

(2006[1848]) "Principios de economía política", Fondo de cultura económica, México.

Swan, Trevor W.

(1956) "Economic Growth and Capital Accumulation", Economic Record, n° 32, pp 334-361.

Thirlwall, Anthony P.

(2003) "La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones", Fondo de cultura económica, México.

Ul Haq, Mahbub

(2003) "The Human Development Paradigm", In Readings in Human Development, edited by Sakiko Fukuda-Parr and A. K. Shiva Kuma. Oxford, UK: Oxford University Press, pp 17-34.

Young, Alwyn.

(1995) "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience", Quarterly journal of economic, 11, págs. 641- 680.

9.2. Bibliografía.

Adelman Irma.

(1974) "teorías del desarrollo económico", Fondo de cultura económica, México.

A.B. Atkinson.

(1981) "La economía de la desigualdad", editorial crítica, Barcelona, España.

Aguirre V. Jesús

(2004) "Estimación del Índice de Desarrollo Humano 2000, para las entidades federativas, usando un PIB ajustado, Tesis de Maestría UACH 2004.

Amin Samir.

(1979[1970]) "La acumulación a escala mundial: crítica de la teoría del subdesarrollo", Siglo XXI editores, México.

(1978[1973]) "El desarrollo desigual", editorial Fontanella, Barcelona España,

(1997) "Los desafíos de la mundialización", editorial Siglo XXI, México.

Andrews, Richard B.

(1953) "Mechanics of the Urban Economic Base: Historical Development of the Base Concept." *Land Economics* 29: 161-167.

Arghiri Emmanuel.

(1973) "El intercambio desigual", editorial siglo XXI, México.

Arrow, K., y Fisher, Anthony.

(1995[1979]) "Environmental preservation, uncertainty and irreversibility environmental and resource economic", *Selected essay of Anthony Fisher*, pp. 172-179.

Arrow, Kenneth J.

(1963[1951]) *Social Choice and Individual Values*, 2ª Ed., New Haven, Connecticut, Yale, University press.

Arrow, K y Hurwicz J.

(1958) Gradient method for concave programming, II, Further global results and applications to resource allocation. En Arrow y J Uzawa, editors. Stanford, University Press.

Arthur, Brian.

(1990) "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock in by Historical Events", *Economic Journal*, No 99, pp. 116-131.

Azariadis, Costas y Drazen, Allan.

(1990) "Threshold Externalities in Economic Development ".*Quarterly Journal of Economics*, 90, pp 501-526.

Bambirra, Vania.

(1977[1974]) "El capitalismo dependiente Latinoamericano", editorial Siglo XXI, México.

Bergman, E. y Edward Feser

(2000) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Mimeo.

Banco Mundial.

(2005) Upper Middle Income (UMI) Economies, Julio 2005, WWW:
<http://www.worldbank.org/data/countryclass/class-groups.htm>.

Bartik Timothy J.

(2004) "Local Economic Development Policies", published as "Economic Development", in J. Richardson Aronson and Eli Schwartz, eds., Management Policies in local government finances, Washington, D.C. pp. 355-390.

Biles, J. James.

(2003) "Using Spatial Econometric Techniques to Estimate Spatial Multipliers: An Assessment of Regional Economic Policy in Yucatán, Mexico", the Review of Regional Studies, No 33-2, pp. 121-141.

Bishop, R.C. and T.A. Heberlein.

(1979) "Measuring values of extramarket goods: are indirect measures biased?" American Journal of Agricultural Economics, Vol. 61, pp. 926-930.

Blakely, Edward, J.

(2003) "Conceptualizing Local Economic Development: Part 1", Public Finance and Management, Vol. 3-2, pp. 209-216.

(2001) "Competitive Advantage for the 21st-Century City: Can a Place-Based Approach to Economic Development Survive in a Cyberspace Age?", Journal of the American Planning Association, Spring.

Blaug, Mark.

(1980) "La metodología de la economía", Alianza Editorial, Madrid, 160 pp.

(1985) Teoría Económica en Retrospectiva, Fondo de Cultura Económica, México.

Blumenberg, E.

(1998) "Gender Equity Planning: Inserting Women into Local Economic Development", Journal of Planning Literature, Noviembre, Vol. 13, No.2, pp.131-146.

Boltvinik, Julio.

(2001). "Opciones metodológicas para medir la pobreza en México", Revista Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, pp. 870- 871.

Borrayo L., Rafael.

(2002) Sustentabilidad y desarrollo económico, coedición, Universidad Nacional Autónoma de México – Mc Graw Hill.

Boulding, Kenneth E.

(1989) "La economía futura de la tierra como un navío espacial", en H. Daly compiladores, "Economía, ecología y ética", Fondo de cultura económica, México.

Bookchin Murray.

(1985) "El concepto de ecología social", Revista comunidad, nº 47, abril-mayo, Montevideo, Uruguay.

Brian Arthur

(1989) "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lockin by Historical Events", Economic Journal 99 (March): 116 - 131.

Brandt Report.

(1980) Diálogo: Norte-Sur. "Compartiendo los Recursos Mundiales". Commission on International Development Issues.

Brown, Grossman, Flor.

(1995) Las Mediciones de la Productividad Total de los Factores. Tesis, Versión preliminar, UAM-I, México.

Brown, G., F y Domínguez, V., L, (1999). "Productividad desafío de la industria mexicana", editorial Jus / Universidad Nacional Autónoma de México.

Brundtland Report.

(1987) World Commission on Environment and Development: Our Common Future. New York, Oxford University Press.

Buchanan James, M.

(1954) "Social Choice, Democracy, and Free Markets". Journal of Political Economy, Nº 62.

Cartwright Nancy, J. Cat, L. Fleck, and T. Uebel.

(1996) Otto Neurath: philosophy between science and politics. Cambridge, University Press.

Commission on Geosciences, Environment and Resources: Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, National Research Council.

(1994) "Assigning economic value to natural resources", National Academy Press, Washington, D.C.

CIEM. 1997. Investigación Sobre el Desarrollo Humano en Cuba. La Habana Caguayo Ed. 20 pp.

Cardoso, F.E., y E Faletto.

(1972[1969]) "Dependencia y desarrollo en América Latina", Siglo XXI, editores, México.

Cardoso, F.E., et al.

(1977) "Another Development: Approaches and Strategies" .This book consists of a selection of papers prepared in the context of the 1975 Dag Hammarskjöld Project. Marc Nerfin editor, Uppsala, Sweden, 265 pp.

Commoner, Barry.

(1972) "The closing circle: Nature, man and technology". , New York, A. Knopf editor inc., New York.

Constanza Robert, et, al.

(1997) Historical development of economics and ecology, St. Lucie Press., Boca Ratón, Florida.

Cornia, A., Giovanni, Richard Jolly y Frances Stewart (comps).

(1987) Adjustment with Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth. Oxford: UNICEF/Oxford University Press. (Versión en español, Madrid, UNICEF, Siglo XXI, España, 377pp.

Chenery, H. and Strout, A.

(1996) "Foreign Assistance and Economic Development", American Economic Review, 56(4): 679-733.

Crozier, M., Huntington, S., Watanuki, J.

(1975) "The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission", New York, University Press, New York. (Versión en español en Huntington, S. (1990) [1968], El Orden político en las sociedades en cambio, Paidós, Buenos Aires, Argentina.

Dasgupta, P y Maler.

(1997) The environment and national product . In Dasgupta y Maler editors, The environment and emerging development issues, Vol. 1, Clarendon Press, Oxford.

Deardoff, Alan. V.

(2000) "International provision of trade services, trade and fragmentation" Paper prepared for a World Bank Project, WTO.

De Haan, et., al.

(1996) Taking, environment into account: the NAMEA approach review, of income and wealth, 42(2): 1311-1348.

Denison, E.

(1962) "The Sources of Economic Growth in the US and Alternatives before US", Committee for economic development, Library of Congress, New York.

(1967) Why growth rates differ: Postwar experience in nine western countries, brooking institution, Washington, D.C.

Developed Interamerican Bank.

(2002) Forest Clusters: A Competitive Model for Latin America, Washington, D.C.

Dissart, J.

(2003) "Regional Economic Diversity and Regional Economic Stability: Research Results and Agenda", International Regional, Science Review. No 26-4, pp. 423- 446.

Dixon y Hufschmidt.

(1986) "economic valuation techniques for the environment a case study workbook". Johns Hopkins Press, Baltimore.

Domar E.

(1970[1947]) "Expansion and Employment". American Economic Review, Marzo. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 181-187).

Dos santos, Theotonio.

(1978) "Imperialismo y dependencia", editorial nuestro tiempo, México.

Dupuy J. P.

1992. El Sacrificio y la Envidia. El Liberalismo Frente a la Justicia Social. GEDISA, Barcelona, 220 pp.

Durlauf, Steven N.

(2002) "On the Empirics of Social Capital", the economic Journal, Nov., F459-479.

El Serafy, S., Ahmad y Lutz E.

(1989) "The proper calculation of income from depletable natural resources contributed paper". United Nations Environmental Accounting/World Bank, Washington, D.C.

Eherlich y J. Holdren.

(1971) "Impact of population growth". Science: New Series, Vol. 171, No. 3977, pp. 1212-1217.

Emmanuel, Arghiri.

(1976) "El Intercambio Desigual: Ensayo Sobre los Antagonismos en las Relaciones Económicas Internacionales". Siglo XXI editores, México.

Fleming, J.M.

(1955) "External Economies and the Doctrine of Balanced Growth", Economic Journal, pp., 241-256.

Feser, Edward, J.

(1998) "Old and New Theories of Industrial Clusters". En M. Steiner, eds, Clusters and Regional Specialization: On Geography, Technology and Network. European Research in Regional Science, 8, pp. 18-40., London.

- Foster, J. Bellamy.
(1994) "The vulnerable planet. A short economic history of the environment", Monthly Review Press, New York.
- Freeman A.M.
(1979) the benefit of environmental improvements: Theory and practice, Johns Hopkins press, Baltimore, MD.
- Furtado Celso.
(1979[1968]) "Teoría y política del desarrollo económico", editorial Siglo XXI, México.
- Galor, Oded.
(1996) "¿Convergence?, Inferences from theoretical models". The Economic Journal, 106, July: 1056-1069.
- Gallardo, L. Miguel Ángel y Vallejo, O. Sergio,
(1995) Indicadores de desarrollo sustentable. Aplicación de una metodología propuesta por la Organización de las Naciones Unidas. Dirección General de Regulación Ambiental, Instituto Nacional de Ecología.
- Gerrind, John, Philip Bond, William Barndt y Carola Moreno.
(2005) "Democracy and economic growth: A historical perspective", World Politics, 57: 323-354.
- Gersovitz Mark, et al.
(1985[1982]) "The Theory and experience of Economic Development: Essays in Honor of Sir W. Arthur Lewis. London: George Allen & Unwin, 1ª edición. (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).
- Giavazzi, Francesco y Guino Tabellini.
(2005) "Economic and Political Liberalizations", Journal of Monetary Economics, 52: 1297-1330.
- Gómez, C. M.
1998. Apuntes, Historia del Pensamiento económico, Universidad de Alcalá. Alcalá de Henares, España 20 pp.
- Grossman, G.M. y Helpman, E.
(1991) "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge, MA: MIT, Press.
Greenwald, B. and J. Stiglitz N.G.
(1993) "New and Old Keynesians", Journal of Economic Perspectives, 7, 23-44.
- Gunder Frank, Andre.
(1974[1967]) "capitalismo y subdesarrollo en América Latina", editorial Siglo XXI, Buenos Aires, Argentina.

Harrod, Roy F.
(1970[1939]) "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, Marzo. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 173-180).

Helliwell, John.
(2004) Demographic Changes and International Factor Mobility. In: *Global Demographic Change: Economic Impacts and Policy Challenges*. Symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City.
(1994) "Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth", *British Journal of Political Science*, 24: 225-248.

Henderson, Hazel.
(1978) "Creating alternative futures", Berkley, New York.

Hernández, Laos, Enrique.
(1993) Evolución de la productividad total de los factores en la economía mexicana 1970-1989, Cuaderno de trabajo 1. STPS, México.
(1985) La Productividad y el Desarrollo Industrial en México, FCE, México.

Hernández, Laos, E., N. Garro e I. Llamas.
(2000), Productividad y mercado de trabajo en México, UAM-I Plaza y Valdés, México.

Hirschman, Albert.
(1958) "The Strategy of Economic Development", New Haven: Yale University Press.

Hoover, Edgar.
(1943) "Economía Geográfica", Fondo de cultura económica, México.

Hufschmidt, et, al.
(1983) "Environment natural system, and development an economic valuation guide, Johns Hopkins Press, Baltimore.

Hunt, D.
(1989) "Economic Theories of Development An Analysis of Competing Paradigms", Harvester Wheatsheaf, London, pp. 49-50.

Hyman, E., L.
(1981) " the valuation of extramarket benefits and cost in environmental impact assessment, environmental impact assessment review, 2(3), plenum New York, pp 227-258.

Isard, Walter.
(1956) *Location and Space Economy*, Cambridge, Massachusetts, Press.

Jones, Ben y Benjamin Olken.

(2005) “¿Do leaders matter? National Leadership and growth since World War II “, Quarterly Journal of Economics, 120: 835-864.

Kaldman. Juan F. “Teoría de la Productividad”, Mimeo. Seminario de la producción. Facultad de Economía. UNAM, México, 1989.

Kaldor Nicholas.

(1961) “Capital accumulation and economic growth”. In Lutz, F., “The Theory of Economic Growth”, London, Macmillan, 177-222. . (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de “Lecturas sobre desarrollo económico”, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 213-230).

(1985) “Economics without Equilibrium”. Sharpe, M.E., Armonk, N.Y.

Kay, Cristobal.

(1989) “Latin American Theories of Development and Underdevelopment”. Londres y Nueva York: Routledge.

Knack, S., P. Keefer

(1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff: A Cross Country Investigation". Quarterly Journal of Economics, 112 (4), pp. 1251-88.

Knight, Frank.

(1947) “Freedom and Reform”, Essays Economics, and Social Philosophy, New York.

Kohlin, G.

(1996) “Contingent valuation in project planning and evaluation – the case of social forestry in Orissa, India” paper prepared for the European Association of Environment and Resource Economics conference, Lisbon, Portugal.

Kuznets, Simón.

(1979[1972]) “Investigación cuantitativa del crecimiento económico”, editorial Ariel, México.

(1965[1964]) “Crecimiento económico de posguerra”, editorial UTEHA, México.

Lange Oscar y F.M. Taylor.

(1966[1938]) On the Economic Theory of Socialism B Lippincott ed. University of Minnesota Press. (Versión en español en, O. Lange & F. Taylor, Sobre la teoría económica del socialismo, editorial Ariel, Barcelona, España).

Leff, Enrique.

(2004) Racionalidad ambiental, Siglo XXI editores, México.

(2002[1998]) “Saber ambiental. Sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder. Siglo XXI editores, México.

(2003[1986]) Ecología y capital, coedición UNAM -Siglo XXI, México.

Lewis Arthur.

(1970[1954]) "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 22, (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 261-282).

López C.

(1996) "Índice de desarrollo humano: una propuesta para su perfeccionamiento", La Habana, Cuba, Economía y Desarrollo. 12 pp.

Losch August.

(1957[1944]) "Teoría económica espacial, editorial el "Ateneo", Buenos Aires, Argentina.

Loveridge Scott.

(2004) "A Typology and Assessment of Multi-Sector Regional Economic Impact Models", Regional Studies, No 30-3, pp. 305-317.

Lucas Robert.

(1988) "On the Mechanics of Economic Development", journal of monetary Economics, Vol. 22.

Lutz E.

(1993) "Toward improved accounting for the environment". World Bank, Washington, D.C.

Mackinnon, Roland.

(1973) "Money and Capital in Economic Development", the Brookings institution Washington, D.C.

Maddison, Angus.

(1997) La Economía Mundial 1820-1992, análisis y estadísticas, Estudios del Centro de Desarrollo, colección perspectivas, OCDE, 1997.

(1970) "Economic Progress and Policy in Developing, Allen&Unwin, countries, Londres.

Magdoff, Harry

(1979[1977]) "Ensayos sobre el imperialismo", editorial nuestro tiempo, México.

Marini, Ruy Mauro.

(1974[1973]) "Dialéctica de la dependencia", ediciones Era, México.

Marshall Alfred.

(1963[1890]) "Principles of economics", Mac Millan, London, (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).

- Martínez O.
(1997) Sinopsis en Investigación Sobre el Desarrollo Humano En Cuba. La Habana Caguayo S.A. 25pp.
- Mateos, M. A.
(1998) Contribuciones de Amartya Sen al estudio de la Pobreza, Universidad de Alicante, España, 22 pp.
- Mayo, J., J. Flynn
(1989) "Firm Entry and Exit: Causality Tests and Economic Base Linkages". Journal of Regional Science, No 29-4, pp. 645-662.
- Meyer-Stamer, J.
(2003) "Why is Local Economic Development so Difficult, and what can we do to make it more Effective". Mesopartner paper, WP. No 04.
- Mises Ludwig von.
(1961[1923]) "Socialism: An Economic and Sociological Analysis, first published in German as Die Gemeinwirtschaft (Version en español, editorial Hermes, Mexico).
- Modigliani Franco.
(1966) "The Pasinetti Paradox in Neoclassical and More General Models" by Paul A. Samuelson, Volume 33, Issue 4, October, págs., 269-302.
- Mynth, Hla.
(1958) "The Classical Theory of International Trade and Underdevelopment Countries", Economic Journal.
- Myrdal, Gunnar.
(1968[1957]) "Economic Theory and Underdeveloped Regions", London: Duckworth. (Versión en español, Fondo de cultura económica, México).
- Nizalov, Denys and Scott, Loveridge.
(2005) "Regional Policies and Economic Growth: One Size Does Not Fit All," Review of Regional Studies, 35(3), pp. 266-290.
- Nordhaus W y Tobin, J.
(1972) ¿ is growth obsolete? ". Studies of income and wealth, Vol. 38.
- Nurkse, Ragnar.
(1970[1953]) "Problems of Capital-Formation in Underdeveloped Countries", Oxford University Press, (Versión en español en Guillermo Ramírez H, Lecturas sobre desarrollo económico, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 239-250).

Nyerere Report.

(1990) "Independent Commission of the South on Development Issues: The challenge to the South". The Report of the South Commission, Oxford University Press.

O' Connor, James

(2001[1998]) Causas naturales. Ensayos de marxismo ecológico, Siglo XXI editores, México.

Organization for Economic Cooperation & Development (OCDE)

(2000) Toward sustainable development. Indicators to measure progress, Rome conference, París.

(1995) Environmental accounting for decision making. Environmental Monographs, N° 113, Paris 1995.

Palloix, Christian.

(1978) "La internacionalización del capital", H. Blume Ediciones, Madrid, España.

Papaioannou, Elias and Siourounis, Gregorios.

(2004) "Democratization and Growth", London Business School Economics Working Paper.

Pasinetti, Luigi, L.

(1978[1962]) "Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth", Review of Economic Studies, 29 (4), October, 103-120. (Versión en español, editorial Alianza Universidad, Madrid, España).

(1978) "Crecimiento económico y distribución de la renta", Alianza universidad, Madrid, España.

Pearce, David W.

(1985) Economía Ambiental, Fondo de cultura económica, México.

Pearce y Markandya.

(1989) "environmental policy benefits: monetary valuation, OCDE, Paris, Francia

Perraux F.

(1984) "El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica", editorial Serval, Barcelona, España.

Perrings, C. et al.

(1995) "The Economic Value of Biodiversity", Chapter 12 of Global Biodiversity Assessment, Heywood V.H. Cambridge University Press.

Peskin, H.M.

(1976) A national accounting framework for environmental assets. Journal of Environmental Economic and Management, N° 2, pp. 255-262.

Portes, Alejandro.

1995. "The Economic Sociology and Sociology of Immigration: a Conceptual Review". En Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. Nueva York: Russell Sage

Prebisch, Raul.

(1950) "The Economic Development of Latin American and Its Principal Problems", (Lake Success, NY: United Nations, Department of Economic Affairs), Reprinted in Economic Bulletin for Latin America, 7 (1962), ss.1-22.

Pressman S.

(2000) "The economic contributions of Amartya Sen", Review of Political Economy, 12, 1. pp .89-114

Raines, P.

(2002) "The Cluster approach and the dynamic of regional policy making, European policy research center, university of strathclyde, Glasgow, UK.

Ranis G., y Fei J.,

(1970[1961]) "A Theory of Economic Development", American economic review, September. (Versión en español en "Lecturas sobre desarrollo económico", selección de Guillermo Ramírez H., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 285-296).

Richardson, H.W.

(1973) "Regional Growth Theory", Macmillan Press LTD.

(1978) "Urban Economics", the dryden Press.

Robinson, Joan.

(1973[1962]) "Essays in the Theory of Economic Growth", London, Macmillan. (Version en español, Fondo de cultura económica, México)

Rodrik, Dani y Romain Wacziarg.

(2005) ¿Do democratic transitions produce bad economic outcomes?, American Economic Review Papers and Proceedings, 95: 50-56.

Rodrik, Dani.

(1999) "Where Did All the Growth Go? .External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses", Journal of Economic Growth, vol. 4, N°4.

Roll, Richard y John Talbott.

(2003) "Political and Economic Freedoms and Prosperity", Mimeo, UCLA.

Romer, Paul.

(1986) "Increasing Returns and Long-Run Growth." Journal of Political Economy, Vol. 94. 1002-1037.

Rostow, W.W.
(1974[1960]) "The stages of economic growth a non communist manifesto", Cambridge, University Press.

Rutherford, M.
(2001) "Institutional Economics: Then and Now", Journal of Economic Perspectives, N° 15-3, pp. 173-194.

Sachs Ignacy
(1974) "Environnement et style de développement." Annales, Economies, Sociétés, Civilisations, Paris, 3 (1974): 553-570.
(1980) Ecodesarrollo. Concepto, aplicación, implicaciones. Comercio exterior, 30(7): 718-725.

Sampson, R., S. Raundenbush, F. Earls
(1997) "Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy". Science (277) 15 (agosto): 918-924.

Samuelson Paul.
(1977[1947]) "Foundations of Economic Analysis", Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, enlarged edition 249 pp. (Versión en español, el Ateneo editorial, Buenos Aires Argentina.
(1950) "Evaluation of National Real Income", Oxford, University Press.

Sanders Jimmy M. and Victor Nee.
(1996). Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital. American Sociological Review, (April), pp. 231-249.

Scanlon.
(1982) "Contractualism and Utilitarianism". En Sen A., Williams B., Eds. Utilitarisms and Beyond, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 103-128.1982,

Scitovsky Tibor.
(1974[1954]) "Two Concepts of External Economies", the journal of political economy, pp. 145-151. (Versión en español, en Arrow, K. J., y Scitovsky T., "La economía del bienestar", selección de lecturas Fondo de cultura económica, tomo I, México, pp. 304-318).

Sen, Amartya, K.
(2000) "The income component of the human development index, Journal of Human development, Vol. 1, N° 1, 19 pp.
(1997) "Capital humano y capacidad humana, Cuadernos de Economía World Development, N° 25, traducción de Clara Ramírez.
(1992) "Inequality Re-examined", Oxford, Clearendon, press.
(1989) "Development as capability expansion", en: Journal of Development Planning, N°19; pp 41-58.
(1985a) "Commodities and capabilities", Amsterdam, Elsevier Science Publishers.

- (1984) "Resources, Values and Development", Oxford, Blackwell, y Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- (1983) "Liberty and social choice", Journal of philosophy. Michigan Institute Technologic, press. 80 pp
- (1982) "Utilitarisms and Beyond", Cambridge University Press, Cambridge, pp. 103-128.
- (1979) "The Welfare Basis of real Income" Journal of Economic Literature N° 17.
- (1976) "Real National Income". Review of Economics Studies, N° 43.

Shelby D. Gerking and Andrew M. Isserman.

- (1981) "Bifurcation and the Time Pattern of Impacts in the Economic Base Model," Journal of Regional Science 21, 451-467.

Simon, J., y H. Kahn. Editors.

- (1984) "the resourceful earth: A response to global 2000", New York, Basil Blackwell.

Sinden y Thampapillai.

- (1995) "Introduction to benefit - cost analysis". Longman, Melbourne.

Sinden J.A., y Worrell, A.C.

- (1979) "Unpriced values: Decision Without market prices, Wiley, Chichester, New York.

Sirkin, G.

- (1959) "The Theory of the Regional Economic Base". Tthe review of economics and statistics, Vol. 41.

Srinivasan, T.N.

- (1994); "Human Development: A New Paradigm or the Reinvention of the Wheel," *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. 84.

Stiglitz, Joseph.

- (2003). El Rumbo de las Reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina. Revista, CEPAL, N° 80, agosto.
- (2002), "El malestar en la globalización", editorial Taurus, México.
- (1999) "The Role of Participation in Development", Development Outreach, Vol. 1, n° 1.
- (1988a) "Markets: market failures and development", *The American Economic Review*, 79, No 2, pp. 197-203, Mayo.
- (1988b) "Economic Organization: Information and Development", capítulo 5, *Handbook of Development Economics*, Vol. I, En Chenery y Srinivasan, Stiglitz, Joseph y Mathewson, F., editores, North Holland.

Stiglitz, J. K. Hoff

- (2001) "Modern Economic Theory and Development", en Stiglitz-Meier eds., *frontiers of Development Economics*, Oxford University Press.

Streeten, P. 1984. Basic Needs: Some Unsettled Questions, World Development, 12 pp.

Streeting, M

(1990) A survey of hedonics Price technique, research paper nº 1, resource assessment commission, Camberra.

Sugden, Robert.

(1993). Thinking as a team: toward an explanation of nonselfish behavior. Social Philosophy and Policy 10: 6989.

Summanth, David J.

(1993) Ingeniería y Administración de la Productividad. McGraw Hill, México.

Summers, R. y A. Heston.

(1991), "The Penn World Table (Mark 5): An extended set of international comparisons, 1950-1988", Quarterly Journal of Economics, 70 (1), 65-94.

Sunkel Osvaldo y P. Paz.

(1973[1970]) "El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo", Siglo XXI, Madrid, España.

Sunkel, O. Y G. Zulueta.

(1990) Comentarios Sobre el Desarrollo Humano Informe 1990. "Human Development Report Seminar". Río de Janeiro. 18pp.

Swan, Trevor W.

(1956): "Economic Growth and Capital Accumulation". Economic Record, núm 32, pp 334-361

Temple, J.

(1999): "The New Growth Evidence", Journal of Economic Literature, vol. 24, marzo.

Thompson, W.

(1968) "Internal and External Factors in the Development of Urban Economics". En H. Perloff-L. Wingo Jr., eds., Issues in Urban Economics, John Hopkins Press.

Tiebout Charles, M.

(1956) "A pure theory of local expenditures", journal of political economic, 64(5), 416-424.

Timbergen Jan.

(1976) "Reshaping the International Order" (RIO), Report to the Club of Rome, Dutton, New York.

Vernon, R.

(1966a) "International Investment and International Trade in the Product Cycle". Quarterly of Journal Economics, No 81, pp. 190-207.

Villagómez, F. A.

(2007) “Políticas macroeconómicas contracíclicas”, en Macroeconomía del crecimiento sostenido, Calva, J.L., (2007) Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., p 120-128.

Von Thünen, J.

(1826) “Isolated State”, Pregamon Press.

Vuskovic, Pedro.

(1990) “Pobreza y desigualdad en América Latina”, Universidad Nacional Autónoma de México.

Wallerstein Immanuel.

(1979[1974]) “El moderno sistema mundial”, editorial Siglo XXI, México.

Weitzman, M.L.

(1998) Comprehensive NDP and the sustainability- equivalence principle. Harvard University Press.

Williamson, J.

(1990) Latin American Adjustment: ¿How much has happened? , Institute for International Economics, Washington.

(2006) “After the Washington Consensus: Latin American Growth and Sustainable Development”. Institute for International Economics.

White, Lynn.

(1967) “the historical roots of our ecological crisis”. Science: 155: 1203-1207.

Wong D.

(1998) "Determining Factor for Local Economic Development: The Perception of Practitioners in North West and Eastern Regions of the UK". Regional Studies, Vol. 32, N° 8, pp. 707-720.

World Bank.

(1991) “World Development Report, World bank, Washington.

Young Allyn.

(1975[1928]) “Increasing returns and economics progress”. Economic Journal, 38, pp. 527-542. (Versión en Español en Arrow, K.J. y Tibor, S., 1975, “La Economía del Bienestar”, Fondo de cultura económica, México).

Zamudio, S. F 2002. Estimación del *idh* por Entidad federativa y Municipio, para 1995 y 2000, Universidad Autónoma Chapingo, 50 pp.

9.1 Fuentes de información oficiales.

Banco de México, Informes anuales 1994-2006, y consultas a la página <http://www.banxico.org.mx/>

Consejo Nacional de Población.

(2006) Conciliación Demográfica con el XII, Censo general de Población y Vivienda 2000 y Censos de Población 1995 y 2005 y consultas a la página <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/inicios/004.htm>

(2004) “La Desigualdad en la distribución del ingreso monetario en México”.

(2000) “La Situación Demográfica de México”, 14 pp.

Comisión Nacional del Agua. <http://www.cna.gob.mx/conagua/Default.aspx>

Comisión Nacional Forestal. <http://www.conafor.gob.mx/portal/home.php>

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

Consultas pagina <http://www.inegi.gob.mx/inegi/>

(2006) Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México 1999-2004.

(2004) Cuentas de Bienes y Servicios Tomo I y II.

(2002) ¿Qué son los indicadores?, revista de información y análisis N° 19, México.

(2002) Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México 1993-1999.

(1995), Indicadores de Hogares.

INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (varios años).

Instituto Mexicano del Seguro Social.

(2006) registro de asegurados.

http://www.imss.gob.mx/IMSS/IMSS_SITIOS/IMSS_06/Institucion/DPF/pob_dh.htm

Instituto Nacional de Ecología.

<http://www.ine.gob.mx/>

Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, México, marzo 2006.

Ley General de Desarrollo Social, enero 2004, México.

Ley General de Educación, reformada, enero 2005, México.

Ley del Banco de México, diciembre 1993, México.

Petróleos mexicanos: Exploración y producción <http://www.pep.pemex.com/>;
Refinación <http://www.ref.pemex.com/index.cfm> ; gas y petroquímica básica,
<http://www.gas.pemex.com/portalpublico/> y petroquímica secundaria
<https://www.ptq.pemex.com/portal/>.

Petróleos Mexicanos. P.M.I Comercio Internacional, S.A de C.V.
<http://www.pmi.com.mx/onepage/newpublic/pmi.html>

Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
<http://www.siap.sagarpa.gob.mx/>

Secretaria de Desarrollo Social.
<http://www.sedesol.gob.mx/index/index.php?sec=70&len=1>

Secretaria de Economía, Dirección General de Inversiones, Registro Nacional de Inversión Extranjera, <http://www.economia.gob.mx-RNIE> - Estadísticas.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Subsecretaria de Egresos, Cuenta Pública,
http://www.apartados.hacienda.gob.mx/clon_estadisticas/index.html.

Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
<http://www.semarnat.gob.mx/informacionambiental/Pages/index.aspx>